La riqueza de las ideas

Una historia del pensamiento económico

Alessandro Roncaglia

Prensas Universitarias de Zaragoz

Acceso Abierto

LA RIQUEZA DE LAS IDEAS
Una historia del pensamiento económico

This page intentionally left blank

LA RIQUEZA DE LAS IDEAS
Una historia del pensamiento económico

Alessandro Roncaglia

Traducción de Jordi Pascual Escutia

Prensas Universitarias de Zaragoza

FICHA CATALOGRÁFICA

RONCAGLIA, Alessandro
La riqueza de las ideas : una historia del pensamiento económico / Alessandro Roncaglia ; traducción de Jordi Pascual Escutia. — Zaragoza : Prensas Universitarias de Zaragoza, 2006
778 p. ; 22 cm. — (Ciencias Sociales ; 57)
Trad. de: The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought. — Cambridge: Cambridge University Press, 2005
ISBN 84-7733-847-7
1. Economía–Historia. I. Pascual Escutia, Jordi, tr. II. Prensas Universitarias de Zaragoza. III. Título. IV. Serie: Ciencias Sociales (Prensas Universitarias de Zaragoza) ; 57
330.8

© Alessandro Roncaglia
© De la presente edición, Prensas Universitarias de Zaragoza
1.ª edición, 2006

Ilustración de la cubierta: José Luis Cano

Colección Ciencias Sociales, n.º 57
Director de la colección: José Manuel Latorre Ciria
Traducción: Jordi Pascual Escutia
Revisión técnica: Alfonso Sánchez Hormigo

Publicado originalmente en italiano como *La ricchezza delle idee,* por Manuali Laterza 2001 y © Gius Laterza & Figli 2001.
Primera publicación en inglés por Cambridge University Press 2005, como *The Wealth of Ideas*. Traducción inglesa © Alessandro Roncaglia 2005.

Prensas Universitarias de Zaragoza. Edificio de Ciencias Geológicas, c/ Pedro Cerbuna, 12
50009 Zaragoza, España. Tel.: 976 761 330. Fax: 976 761 063
puz@unizar.es http://puz.unizar.es

Con el patrocinio de la Fundació Ernest Lluch

Prensas Universitarias de Zaragoza es la editorial de la Universidad de Zaragoza, que edita e imprime libros desde su fundación en 1542.

Impreso en España
Imprime: Cometa, S.A.
D.L.: Z-2454-2006

PRESENTACIÓN

La riqueza de las ideas, *obra que Prensas Universitarias de Zaragoza edita por primera vez en castellano, fue publicada originalmente en italiano en el año 2001 y obtuvo en el 2003 el premio Jérôme Adolphe Blanqui que otorga la European Society for the History of Economic Thought (ESHET) al mejor libro europeo sobre la disciplina. Su autor, Alessandro Roncaglia, es catedrático de Economía Política en la Universidad de Roma 1, La Sapienza, director de las prestigiosas revistas* Moneta e Credito *y* Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, *miembro de la Accademia Nazionale dei Lincei; igualmente, forma parte del consejo editorial del* Journal of Post Keynesian Economics. *Entre 1992 y 1995 desempeñó el cargo de consejero de Presidencia de la Società Italiana degli Economisti, y entre 1993 y 2000 fue coordinador del importante proyecto Archivio Storico degli Economisti Italiani.*

Investigador de sumo prestigio, es autor de numerosos trabajos sobre historia del pensamiento económico, así como de economía aplicada. En el primero de los campos destacan sus investigaciones sobre los orígenes del pensamiento económico en Italia y sobre autores como Antonio Serra. Igualmente, se han convertido en clásicos sus ensayos sobre Smith, Ricardo, Torrens y los economistas clásicos en general, así como sobre las corrientes críticas a la economía clásica.

Experto en la obra de Piero Sraffa, ha dedicado sus esfuerzos durante más de veinte años a difundir las ideas del economista italiano, trazando perfectamente el mapa de las escuelas sraffianas y habiendo elaborado el mejor ensayo bibliográfico sobre él hasta nuestros días. Asimismo, ha dejado importantes trabajos sobre teoría del valor, sobre los enfoques neo-ricardianos de la ciencia económica, así como sobre el debate entre las corrientes monetaristas y neokeynesianas, algunos de los cuales fueron traducidos al castellano y al catalán en las décadas de los ochenta y noventa.

En el campo de la economía aplicada destacan sus trabajos sobre el papel de las instituciones y el mercado, la intervención pública en relación con el desempleo, las cuestiones energéticas (la economía del petróleo) y las relacionadas con el desarrollo y el medio ambiente, sobre las que publicó una reveladora obra conjuntamente con su maestro Paolo Sylos Labini; también ha investigado sobre la Nueva Economía de la Información y las transformaciones económicas en la sociedad italiana.

En La riqueza de las ideas *efectúa un recorrido crítico por la historia de las ideas económicas, que constituye una guía de lectura y aprendizaje extraordinaria para quienes se inician en su estudio. Los capítulos que tratan del surgimiento de la economía a partir de la aritmética política de W. Petty, de las ideas de Adam Smith, consierado desde una óptica totalmente novedosa, del pensamiento económico durante la Revolución francesa, de la economía ricardiana y de sus críticos, así como los dedicados a Sraffa, Keynes y Schumpeter, ofrecen al lector una lectura sugerente y distinta de la más repetitiva y aséptica a la que nos tienen acostumbrados algunos manuales sobre historia del pensamiento económico. Igualmente, es notable el esfuerzo del autor por tratar las actuales corrientes del pensamiento económico, analizando las ideas y los debates existentes hoy en día en el seno de la ciencia económica.*

La riqueza de las ideas demuestra de forma convincente a los economistas por qué deben estudiar historia del pensamiento económico para poder avanzar en el conocimiento e investigación de la ciencia económica y por qué deben rechazar las ideas preconcebidas y los enfoques unilaterales; detrás de tales propuestas subyace la concepción de la necesaria formación interdisciplinar del economista en la que se sustente no sólo el nivel científico, sino algo que el autor destacó siempre en su maestro Sylos Labini: la «dimensión civil» del economista.

Alfonso Sánchez Hormigo
Profesor de Historia del Pensamiento Económico
Universidad de Zaragoza

PRÓLOGO

La idea que subyace en esta obra es que la historia del pensamiento económico es esencial para la comprensión de la economía, la cual constituye un aspecto central de las sociedades humanas. Enfrentadas con realidades complejas y siempre cambiantes, las diferentes líneas de investigación desarrolladas en el pasado abundan en sugerencias para cualquiera que trate de interpretar los fenómenos económicos, incluso para aquellos que abordan cuestiones de relevancia inmediata. En efecto, en este último caso la historia del pensamiento económico no sólo proporciona hipótesis para interpretar la información disponible, sino que también enseña a ser prudentes frente a un uso mecánico de los modelos deducidos de la corriente principal *(pro tempore)* de la teoría económica. De modo semejante, cuando nos enfrentamos con la variedad de debates sobre cuestiones económicas, una buena comprensión de las raíces culturales y de la línea de razonamiento elegida y de sus alternativas posee un valor incalculable para evitar un diálogo de sordos.

De hecho, la reconfortante visión que ofrece la gran mayoría de manuales económicos, la de un consenso general sobre «verdades económicas», es —por lo menos en lo que se refiere a los fundamentos— falsa. Para entender la variedad de enfoques en el debate económico es necesario reconstruir las diferentes visiones que han sido propuestas, desarrolladas y criticadas a lo largo del tiempo sobre el funcionamiento de los sistemas económicos. No es una tarea fácil. El debate económico no sigue una trayectoria lineal, sino que más bien se parece a una madeja enredada.

Para intentar desenredarla nos concentramos en los fundamentos conceptuales de las diferentes teorías. Uno de los aspectos que distingue

esta obra de otras historias del pensamiento económico es el reconocimiento de que el significado de un concepto, aun cuando pueda conservar el mismo nombre, cambia cuando pasamos de una teoría a otra. Los cambios en la estructura analítica están relacionados con cambios en los fundamentos conceptuales; a menudo también se pasa por alto este hecho.

En este contexto, la distinción schumpeteriana entre historia del análisis e historia del pensamiento —refiriéndose la primera a las estructuras analíticas y la última a las «visiones del mundo»— no resulta tan engañosa como en gran parte inútil. Igualmente inadecuada es la aguda dicotomía entre «reconstrucciones racionales» y «reconstrucciones históricas» de la historia del pensamiento económico. Es difícil ver por qué la reconstrucción de la estructura lógica de las ideas de un economista tiene que contrastarse con sus opiniones. En efecto, en el campo de la historia del pensamiento, como en campos análogos, el criterio de exactitud filológica es el principal elemento que diferencia la investigación científica de la no científica.

De ahí que los límites de la presente obra no dependan tanto de una fidelidad a priori a una línea de interpretación específica cuanto de las inevitables limitaciones —de capacidad, cultura y tiempo— de su autor. Por ejemplo, no he considerado las contribuciones de las tradiciones culturales orientales, y se concede muy poco espacio —un solo capítulo— a los veinte siglos que constituyen la prehistoria de la ciencia económica moderna. Por supuesto, la teoría económica occidental está profundamente enraizada en el pensamiento clásico —griego y romano— y es deudora de la mediación de una cultura medieval que es más rica y compleja de lo que normalmente se considera. Así, la decisión de tratar un período de tiempo tan largo e importante en sólo unas pocas páginas es evidentemente discutible. Sin embargo, en un campo tan amplio, las elecciones de esta clase son inevitables. Naturalmente, los resultados que se presentan en las páginas que siguen son, a pesar de los esfuerzos para ofrecer una exposición sistemática, claramente provisionales, y los comentarios y críticas serán útiles para futuras investigaciones.

Nuestro viaje empieza con un capítulo sobre cuestiones metodológicas. No pretende ser un examen o una introducción al debate epistemológico. Sólo trataremos de mostrar los límites de la «visión acumulativa», y la importancia de estudiar los fundamentos conceptuales de los diferentes enfoques teóricos.

Los tres capítulos que siguen se dedican al pensamiento económico pre-smithiano. El capítulo 2 se refiere a la prehistoria de la ciencia económica, desde la Antigüedad clásica hasta el mercantilismo. El capítulo 3 se dedica a William Petty y su aritmética política: un episodio decisivo para nuestra ciencia, tanto con respecto al método como a la formación de un sistema de conceptos para la representación de la realidad económica. Centrándonos en un pensador individual o en un grupo particular de pensadores, aquí como en otros capítulos, ilustraremos una fase de la evolución del pensamiento económico y una línea de investigación, mirando hacia atrás y hacia delante, a los precursores y a los seguidores.

Entre finales del siglo XVII y mediados del XVIII (como veremos en el capítulo 4) se entrecruzan diferentes líneas de investigación. Aunque las contribuciones interesantes desde el punto de vista estrictamente analítico fueron relativamente escasas en este período, notaremos su importancia para las relaciones más estrechas entre las ciencias económicas y otras ciencias sociales que lo caracterizan. El problema de cómo están organizadas las sociedades humanas y qué motivaciones determinan las acciones humanas —pasiones e intereses, en particular el interés personal—, así como las consecuencias deseadas o involuntarias de tales acciones, se encuentran en este período en el centro de un animado debate en la confluencia entre economía, política y ciencia moral.

Ya en esta primera etapa son evidentes dos visiones definidas: una dicotomía que, junto con sus límites, se irá haciendo cada vez más clara a medida que se desarrolle nuestra historia. Por una parte, la economía se centra en la contraposición entre oferta y demanda en el mercado: podemos llamar a esto la visión «arco», semejante al arco eléctrico, en el que los dos polos —demanda y oferta— determinan la chispa del intercambio, y de ahí el equilibrio. En esta visión la noción de *equilibrio* ocupa un lugar central. Por otra parte, tenemos la idea de que el sistema económico desarrolla, sin embargo, ciclos sucesivos de producción, intercambio y consumo: una visión «en espiral», puesto que estos ciclos no son inalterables, sino que constituyen etapas de un proceso de crecimiento y desarrollo.

Los escritos de Adam Smith proporcionan la recapitulación y una reformulación de tales debates, lo que consideraremos en el capítulo 5: el frágil equilibrio entre el interés personal y la «ética de la simpatía» es la otra cara de la división del trabajo y sus resultados.

El debate sobre temas típicamente smithianos de progreso económico y social se ilustra en el capítulo 6. La Revolución francesa y el Terror constituyen los antecedentes de la confrontación entre los partidarios de la idea de perfectibilidad de las sociedades humanas y los que consideran inútil, si no peligrosa, la intromisión en los mecanismos que regulan la economía y la sociedad.

Llegamos así con el capítulo 7 a David Ricardo, el primer autor al que podemos atribuir una sólida estructura analítica, desarrollada sistemáticamente sobre el fundamento de los conceptos smithianos. Ricardo destaca entre otros protagonistas de una fase extremadamente rica del debate económico, aunque Torrens, Bailey, De Quincey, McCulloch, James y John Stuart Mill, Babbage y los «socialistas ricardianos» son personalidades autónomas con papeles importantes que desempeñar por derecho propio; se trata de ellos en el capítulo 8. En el capítulo 9 consideramos a Karl Marx, particularmente aquellos aspectos de su pensamiento que son directamente relevantes desde el punto de vista de la economía política.

La edad de oro de la escuela clásica discurre, más o menos, entre Smith y Ricardo. El punto de inflexión, tradicionalmente localizado alrededor de 1870 y denominado «revolución marginalista», nos retorna a la visión «arco» de la contraposición entre demanda y oferta en el mercado. Aunque ampliamente presente en el debate económico, la visión adopta ahora una forma más madura gracias a la sólida estructura analítica de la teoría subjetiva del valor y de la mayor consistencia del panorama conceptual. El problema central de la ciencia económica ya no consiste en explicar el funcionamiento de una sociedad de mercado basada en la división del trabajo, sino en interpretar las elecciones de un agente racional en sus interacciones, a través del mercado, con otros individuos que siguen reglas de comportamiento semejantes.

Las características principales de este giro y su largo camino preparatorio se examinan en el capítulo 10. Además, éste y los dos capítulos siguientes ilustran las tres corrientes principales en las que tradicionalmente se subdivide el enfoque marginalista: la inglesa de Jevons, la austríaca de Menger y, finalmente, el enfoque francés de Walras (equilibrio general). Un intento ecuménico de síntesis entre los enfoques clásico y marginalista marca la obra de Alfred Marshall. Este intento y sus límites se estudian en el capítulo 13.

El marginalismo está estrictamente conectado con una visión subjetiva del valor, con una radical transformación del utilitarismo, que originalmente constituía el fundamento de una ética consecuencialista. El utilitarismo de Jevons reduce el *homo oeconomicus* a una máquina calculadora que maximiza una magnitud unidimensional: sobre este muy débil fundamento, como veremos, la teoría subjetiva del valor construye su castillo analítico.

El caso de Marshall resulta bastante interesante, porque muestra lo difícil que es conectar de forma coherente una visión compleja y flexible del mundo a una estructura analítica constreñida por los cánones del concepto de equilibrio. Algo semejante sucede en el caso de la escuela austríaca, así como en el pensamiento de Schumpeter, cuya teoría se ilustra en el capítulo 15. Así podemos comprender las contrastantes valoraciones que se han formulado a lo largo del tiempo sobre diferentes figuras importantes (ensalzadas o menospreciadas según el punto de vista desde el que se las juzgase), teniendo en cuenta la riqueza y profundidad de su representación conceptual de la realidad, o la debilidad y rigidez de su estructura analítica.

El problema de la relación entre fundamentos conceptuales y estructura analítica toma formas diferentes en John Maynard Keynes y Piero Sraffa, cuyas contribuciones se tratan en los capítulos 14 y 16. Keynes esperaba hacer aceptables sus tesis, revolucionarias como eran, a los estudiosos formados en la tradición marginalista. Sin embargo, su estilo conciliatorio generó manifiestas distorsiones de su pensamiento, que se vio esterilizado en la versión canónica de la «síntesis neoclásica». Por otra parte, Sraffa formuló de tal modo su análisis que hizo posible su utilización tanto de manera constructiva, dentro de una perspectiva clásica, como con intención crítica hacia el enfoque marginalista. Sin embargo, esto hizo más difícil reconstruir el método y los fundamentos conceptuales de su contribución, dando paso nuevamente a una serie de malentendidos.

Finalmente, ante todo sobre la base de las contribuciones de Keynes y de Sraffa, y teniendo en cuenta los desarrollos recientes ilustrados en el capítulo 17, el capítulo 18 presenta un intento y algunas reflexiones provisionales sobre el panorama de la ciencia económica.

El ahora ya algo remoto origen de esta obra fue un ciclo de conferencias sobre *Economic philosophies* impartido en 1978 en la Rutgers Univer-

sity. Yo ya había investigado sobre Torrens, Sraffa y Petty (Roncaglia, 1972, 1975, 1977) y me había engañado a mí mismo en el sentido de que sería capaz de escribir un libro de esta clase sobre la base de las notas de mis conferencias en un lapso de tiempo relativamente breve. En los años siguientes di ciclos de conferencias sobre la historia del pensamiento económico en diversas ocasiones: en la Universidad de París X (Nanterre), en la Facultad de Estadística y en los cursos de doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad de Roma (La Sapienza) y en el Instituto Sant'Anna de Pisa. También he tomado parte en la realización de una serie para la televisión italiana, *La fábrica de alfileres:* veintisiete episodios sobre los principales protagonistas de la historia del pensamiento económico. Estas experiencias desempeñaron un papel esencial en el esfuerzo por lograr una exposición cada vez más clara y sistemática. El trabajo de investigación disfrutó, a lo largo de los años, de becas de investigación del MIUR (el Ministerio Italiano de Universidades e Investigación). También fueron de gran ayuda las observaciones y sugerencias recibidas en una serie de seminarios y conferencias, y sobre los escritos que he publicado a lo largo del tiempo sobre temas de historia del pensamiento económico. Muchos colegas y amigos me han sido de gran ayuda; deseo recordar aquí los estímulos iniciales ofrecidos por Piero Sraffa y Paolo Sylos Labini, y las útiles sugerencias de Giacomo Becattini, Marcella Corsi, Franco Donzelli, Geoff Harcourt, Marco Lippi, Cristina Marcuzzo, Nerio Naldi, Cosimo Perrotta, Gino Roncaglia, Mario Tonveronachi, Luisa Valente y Roberto Villetti, que leyeron borradores de alguno de los capítulos. Silvia Brandolin proporcionó una inestimable ayuda en la edición.

La edición española sigue (con algunas correcciones sugeridas por Alfonso Sánchez Hormigo) la inglesa, que incorpora nuevo material y una serie de cambios menores, provocados por comentarios y sugerencias de lectores de las tres ediciones italianas que ya se han hecho y de cuatro evaluadores anónimos. También debo un enorme y cálido agradecimiento a Jordi Pascual por su atenta y cuidadosa traducción en español, y a Alfonso Sánchez Hormigo por su inteligente coordinación editorial y su paciencia. Como es lógico, la responsabilidad por los errores que hayan podido subsistir —inevitables en una obra de esta dimensión— es mía. Agradeceré a los lectores que me los indiquen (<alessandro.roncaglia@uniroma1.it>).

Advertencia

Las referencias bibliográficas seguirán el sistema acostumbrado: nombre del autor, fecha de la obra. Esta última será la fecha de la publicación original (con la excepción de los autores de la Antigüedad), mientras que la referencia de páginas será la de la edición de la obra aquí utilizada, es decir, la última que no figura entre corchetes de las ediciones citadas en la bibliografía. Cuando ésta no es una edición inglesa, la traducción de los pasajes citados es mía. En algunos casos de publicación póstuma, el año en que se escribió la obra se indica entre corchetes. Cuando se refiere a otras partes del presente volumen, el número del capítulo y epígrafe viene precedido del signo §.

This page intentionally left blank

1. LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y SU PAPEL

> Comprender a los otros: éste es el objetivo del historiador. No es fácil encontrar una tarea más difícil, y es difícil hallar una que sea más interesante.
>
> (Kula, 1958, p. 234)

1.1. Introducción

La tesis que se sustenta en este capítulo es que la historia del pensamiento económico es esencial para cualquiera que se interese por comprender cómo funcionan las economías. Por lo tanto, los economistas, precisamente como productores y usuarios de teorías económicas, tienen que estudiar y practicar la historia del pensamiento económico. Mientras ilustramos esta tesis, examinaremos algunas cuestiones de método que, aparte de su interés intrínseco, pueden ayudar en la comprensión de nuestra línea de razonamiento en este libro.

Nuestra tesis se opone al enfoque que ahora predomina. La mayor parte de los economistas, especialmente en los países anglosajones, está convencida de que la mirada retrospectiva puede tal vez ser de alguna utilidad para la formación de economistas jóvenes, pero que no es necesaria para el progreso de la investigación, el cual requiere trabajar en la frontera teórica.

En el siguiente apartado consideraremos los fundamentos de este enfoque, conocido también como la «visión acumulativa» del desarrollo del pensamiento económico. Veremos cómo, incluso en este contexto aparentemente hostil, se ha reivindicado un papel decisivo para la historia del pensamiento económico.

La visión acumulativa ha sido contestada por otras ideas sobre el camino seguido por la investigación científica. En el apartado 1.3 echamos una ojeada a las tesis sobre la existencia de discontinuidades («revoluciones científicas» de Kuhn) o la competencia entre diferentes «programas de investigación científica» (Lakatos). Como veremos, indican la existencia de diferentes visiones del mundo, y, por lo tanto, de diferentes maneras de concebir y definir los problemas que han de someterse a la investigación teórica.

En el apartado 1.4 recordaremos la distinción, propuesta por Schumpeter, entre dos etapas diferentes en el proceso de trabajo del teórico económico: la primera, la etapa de construcción de un sistema de conceptos para representar la economía, y, la segunda, la de construcción de modelos. Después, en el apartado 1.5 seguiremos viendo cómo esta distinción apunta a un importante, aunque generalmente olvidado, papel de la historia del pensamiento económico en el propio campo de la teoría económica, como una manera de investigar los fundamentos conceptuales de las diferentes teorías.

Todo esto constituye los antecedentes para tratar, en el apartado 1.6, la clase de historia del pensamiento económico que es más relevante para la formación de las teorías económicas. Como es lógico, esto no niega que exista un interés intrínseco en la investigación sobre la historia de las ideas: nada más lejos de ello. Tampoco consideraremos cuestiones tales como la autonomía de la historia del pensamiento económico, o si en la división del trabajo intelectual, los historiadores del pensamiento económico deben considerarse más próximos a los economistas o a los historiadores económicos. La opinión que deseamos expresar es la de que los economistas que rehúsan implicarse en el estudio de la historia del pensamiento económico y tener alguna experiencia de investigación en este campo se hallan en seria desventaja en su propio trabajo teórico.

1.2. La visión acumulativa

De acuerdo con la visión acumulativa, la historia del pensamiento económico muestra un aumento progresivo hacia niveles cada vez más altos de comprensión de la realidad económica. El punto de llegada provisional de los economistas actuales —la teoría económica contemporánea— incorpora todas las contribuciones anteriores.

La visión acumulativa está conectada con el positivismo.[1] De modo más específico, la versión más ampliamente difundida de la visión acumulativa se acerca a una versión simplificada del positivismo lógico, la llamada «visión recibida», que adquirió un considerable predicamento desde la década de 1920. En resumidas cuentas, la idea consistía en que los científicos trabajan aplicando los métodos del análisis lógico a la materia prima proporcionada por la experiencia empírica. Para evaluar sus resultados, pueden establecerse criterios objetivos para su aceptación o rechazo. Dicho con mayor precisión, las *afirmaciones analíticas,* a saber, las que se refieren al razonamiento teórico abstracto, son tautológicas, es decir, están implicadas lógicamente en los supuestos, o contradictorias, o sea, que contienen contradicciones lógicas; en el primer caso, la afirmación analítica se acepta, en el segundo se rechaza. De modo semejante, las *afirmaciones sintéticas,* es decir, aquellas que se refieren al mundo empírico, o son confirmadas o son contradichas por la evidencia, y, por lo tanto, aceptadas o rechazadas por razones «objetivas». Todas las demás afirmaciones para las que no pueda hallarse ningún criterio análogo de aceptación o rechazo se denominan *metafísicas* y se consideran externas al campo de la ciencia.

Esta visión ha sido objeto de severas críticas, que se exponen en el siguiente apartado.[2] No obstante, sigue siendo la base para la visión acumulativa de la ciencia económica o, en otras palabras, la idea de que cada generación sucesiva de economistas contribuye con nuevas proposiciones analíti-

---

1 Un ejemplo ilustre y característicamente radical de esta posición lo representa Pantaleoni (1898). Según él, la historia del pensamiento debe ser «historia de las verdades económicas» (ibíd., p. 217): «su único objetivo [...] es contar los orígenes de las verdaderas doctrinas» (ibíd., p. 234). De hecho, Pantaleoni sostuvo que se dispone de un criterio claro para juzgar la verdad o falsedad de las teorías económicas: «Se ha investigado mucho para obtener hipótesis que sean claras y conformes con la realidad [...] Después se han utilizado los hechos y las hipótesis deduciendo de ellos lo que se ha podido. También se han contrastado los teoremas con la realidad empírica» (ibíd., p. 217). Expresado en estos términos, el criterio de Pantaleoni refleja una versión más bien primitiva y simplista del positivismo; la resolución con la que se afirma viene probablemente, al menos en parte, de la dureza de la controversia entre la escuela marginalista austríaca y la escuela histórica alemana (cf. más adelante § 11.2).

2 Para un examen de este debate, véanse Caldwell (1982) y, más recientemente, Hands (2001); para el vínculo entre la «visión recibida» en epistemología y la visión acumulativa en la historia del pensamiento económico, véase Cesarano (1983), p. 66.

cas o sintéticas al tesoro común de la ciencia económica, la cual —como ciencia— se define unívocamente como el conjunto de proposiciones «verdaderas» referentes a cuestiones económicas. De este modo, un nuevo conocimiento se agrega a los ya disponibles, y en muchos casos —siempre que se identifica algún defecto en afirmaciones previamente aceptadas— lo sustituye. Por lo tanto, el estudio de una ciencia debe dirigirse «hacia la frontera teórica», tomando en consideración la versión más actualizada, y no las teorías del pasado. A pesar de esta posición, se admite que las últimas pueden merecer alguna atención: como dice Schumpeter (1954, p. 4; p. 38, trad. cast.), el estudio de los economistas del pasado es pedagógicamente útil, puede provocar nuevas ideas y proporciona un material útil sobre los métodos de investigación científica en un campo tan complejo e interesante como la economía, que se sitúa en la frontera entre las ciencias naturales y las sociales.

Otros varios historiadores del pensamiento económico han propuesto argumentos semejantes, a menudo de una forma simplista y con un trasfondo retórico. Sin embargo, como indica Gordon (1965, pp. 121-122), el hecho de que la historia del pensamiento económico pueda ayudar en el aprendizaje de la teoría económica no es una razón suficiente para estudiarla. Dado el limitado tiempo de que disponen los seres humanos, tendría que demostrarse también que un ciclo de conferencias dedicado a la historia del pensamiento económico contribuye más a la formación de un economista que una cantidad igual de tiempo dedicada directamente a la teoría económica. Evidentemente, si aceptamos una visión acumulativa de la investigación económica, esto sería más bien difícil de sostener. En consecuencia, según Gordon (1965, p. 126), la «teoría económica [...] no tiene ninguna necesidad de incluir su historia como parte de la formación profesional» (lo que no significa que la historia del pensamiento económico deba abandonarse: «Estudiamos historia porque está ahí»).

El interés por la historia del pensamiento económico, cuando está justificado por la utilidad pedagógica, se reduce siempre que el desarrollo de la economía contemple discontinuidad en la caja de herramientas analíticas. Es así como algunos autores explican el escaso interés por la historia del pensamiento económico desde la década de 1940.[3] Sin embargo,

3 Cesarano (1983), p. 69, que también se refiere a Bronfenbrenner (1966) y Tarascio (1971).

podemos recordar que, ya en los años treinta, economistas como Hicks y Robertson sostenían que no existe ninguna razón para perder el tiempo leyendo a los economistas clásicos;[4] su actitud se explica no tanto por los cambios en la caja de herramientas analíticas como por los cambios en la propia concepción de la economía, del enfoque clásico (excedente) a la visión marginalista (escasez).

Entre los partidarios de la visión acumulativa, Viner propone una inteligente defensa de la historia del pensamiento económico, que es modesta sólo en apariencia. Viner apunta a la «erudición», definida como «la búsqueda de un conocimiento amplio y exacto de la historia del funcionamiento de la mente humana tal como se revela en los documentos escritos». La erudición, aunque se considera inferior a la actividad teórica, contribuye a la educación de los investigadores, siendo «una dedicación a la persecución del conocimiento y la comprensión»: «una vez que se ha excitado el gusto por ella, viene dado un sentido de apertura incluso para las pequeñas investigaciones, y un sentido de plenitud incluso en los pequeños resultados [...] un sentido que no puede alcanzarse de ninguna otra manera».[5]

Viner parece sugerir que educar en la investigación es un requisito esencial para la explotación del conocimiento de las herramientas analíticas.[6] Así, aunque la historia del pensamiento económico se considere de poca utilidad en el aprendizaje de la teoría económica moderna, se le atribuye un papel decisivo en la educación del investigador. Sin embargo, la importancia de esta perspectiva más amplia se aclara mucho más fuera de una visión estrictamente acumulativa de la investigación económica, como veremos más adelante.

En primer lugar, sin embargo, vale la pena recalcar que la visión acumulativa de la historia del pensamiento económico considerada en este apartado es la moderna, que alcanzó una posición dominante en el siglo XX, en

---

4 Carta de Robertson a Keynes, 3 de febrero de 1935, en Keynes (1973), vol. 13, p. 504; y carta de Hicks, 9 de abril de 1937, en Keynes (1973), vol. 14, p. 81.

5 Viner (1991), pp. 385 y 390.

6 Schumpeter (1954, p. 4; cursiva en el original) dice algo parecido cuando afirma que la historia del pensamiento económico «evitará un sentido de *falta de dirección y significado* entre los estudiantes».

paralelo con el enfoque marginalista. Una clase algo diferente de visión acumulativa puede encontrarse en las breves digresiones sobre la historia del pensamiento económico que desarrollaron determinados economistas importantes, como Smith y Keynes, utilizándolas para subrayar sus propias teorías y contrastarlas con las que predominaban en épocas anteriores. Así, Smith, en el libro IV de *La riqueza de las naciones,* critica el «sistema comercial o mercantil» y el «sistema agrícola» (es decir, los fisiócratas). La crítica de los mercantilistas —una categoría abstracta, diseñada a fin de colocar bajo una única etiqueta una amplia serie de autores que a menudo son muy diferentes unos de otros (cf. más adelante § 2.6)— va de la mano con el liberalismo de Smith, ilustrado en otras partes de su obra; la crítica de los fisiócratas sirve para recalcar, por contraste, su propia distinción entre trabajadores productivos e improductivos y su distribución tripartita de la sociedad en las clases de trabajadores, capitalistas y terratenientes. De modo semejante, Marx contrasta su «socialismo científico» con la economía «burguesa» (la de Smith y Ricardo) y la economía «vulgar» (la de Say y las «armonías económicas» de Bastiat); Keynes crea una categoría —los «clásicos»— en la que incluye a todos los autores anteriores que, como su colega de Cambridge, Pigou, excluyen la posibilidad de un paro persistente que no es reabsorbido por las fuerzas automáticas de los mercados competitivos. Evidentemente, no nos enfrentamos con ejemplos de visiones acumulativas que acentúen la acumulación gradual del conocimiento económico, sino más bien con reconstrucciones históricas por medio de las cuales determinados protagonistas de la ciencia económica recalcan el salto hacia delante efectuado por su disciplina gracias a su propia contribución teórica. Como es lógico, recordar este hecho no equivale a negar la validez de tales reconstrucciones históricas, puesto que en el caso de protagonistas como Smith o Keynes estas reconstrucciones identifican los pasos clave en la senda de la ciencia económica.

1.3. La visión competitiva

En las últimas décadas una serie de economistas se han referido a las «revoluciones científicas» de Kuhn (1962) o a los «programas de investigación científica» de Lakatos (1970, 1978) para apoyar la idea de que es imposible elegir entre enfoques teóricos que compiten con los criterios «objetivos» indicados por el positivismo lógico (coherencia lógica, correspondencia de los supuestos con la realidad empírica).

Estos criterios ya habían sido objeto de debate. Algunas críticas se referían específicamente a la distinción clara entre afirmaciones analíticas y sintéticas. Efectivamente, si se las interpreta como proposiciones puramente lógicas, están desprovistas de cualquier referencia al mundo real; en consecuencia, están vacías desde el punto de vista de la interpretación de los fenómenos del mundo real.[7] Las afirmaciones sintéticas, a su vez, incorporan necesariamente una gran masa de elementos teóricos en la propia definición de las categorías utilizadas para recoger los datos empíricos y en los métodos por medio de los cuales se tratan estos datos; en consecuencia, las elecciones de aceptación o rechazo de cualquier afirmación sintética no pueden ser claras, sino que están condicionadas por una larga serie de hipótesis teóricas que, sin embargo, no pueden estar sujetas a una evaluación independiente.[8] Es precisamente la imposibilidad de separar cuidadosamente las evaluaciones conforme a criterios objetivos unívocos para las afirmaciones analíticas y sintéticas lo que constituye una dificultad decisiva para la visión positivista que se trató en el apartado anterior.

Otra crítica importante del criterio para la aceptación o el rechazo propuestos para las afirmaciones sintéticas —su correspondencia o no correspondencia con el mundo real— es la desarrollada por Popper (1934). No importa cuántas veces se vea corroborada una afirmación sintética mediante su contrastación con el mundo real, dice Popper; no podemos excluir la posibilidad de que eventualmente surja un caso contrario. Así, por ejemplo, la afirmación de que «todos los cisnes son blancos» puede verse contradicha por el descubrimiento de una especie única de cisnes negros en Australia. El científico no puede pretender verificar una teoría, esto es, demostrar que es verdadera de una vez para siempre. El científico sólo puede aceptar una teoría provisionalmente, teniendo

---

7 En otras palabras, las observaciones están necesariamente «cargadas de teoría»; cf. Hands (2001), pp. 103 y ss. Es sobre esta base, por ejemplo, que Dobb (1973, cap. 1) desarrolla su crítica de la distinción excesivamente clara, propuesta por Schumpeter, entre historia del análisis económico e historia del pensamiento económico, a la que volveremos más adelante (§ 1.5).

8 Esta crítica se conoce como «tesis de subdeterminación de Duhem-Quine» (cf. Quine, 1951); según ésta, «ninguna teoría se contrasta nunca de modo aislado», de manera que «cualquier teoría científica puede inmunizarse contra la refutación por la evidencia empírica» (Hands, 2001, p. 96).

presente la posibilidad de que pueda ser falsada, o, en otras palabras, que se demuestre que es falsa por un hecho empírico recién descubierto que la contradice. Efectivamente, en un libro posterior (1969), Popper sostiene que el mejor método para la investigación científica consiste precisamente en la formulación de una serie potencialmente infinita de «conjeturas y refutaciones». En otras palabras, el científico formula hipótesis y después, más que buscar su confirmación empírica —la que, en cualquier caso, podría no ser definitiva—, debe buscar más bien las refutaciones. Éstas, estimulando y guiando la investigación para formular mejores hipótesis, realizan una contribución decisiva para el avance de la ciencia.[9]

Una serie de figuras importantes de la epistemología positivista sostienen que no es aplicable al campo de las ciencias sociales. La influencia de algunos historiadores y filósofos de la ciencia, tales como Kuhn, Lakatos y Feyerabend, contribuyó posteriormente, en las últimas décadas del siglo XX, al abandono de la metodología positivista en el campo de la teoría económica. Recordemos brevemente sus teorías y la visión competitiva de la ciencia que se deriva de ellas.

En pocas palabras, según Kuhn, el desarrollo de la ciencia no es lineal, sino que puede subdividirse en etapas, cada una de ellas con sus propias características distintivas. En cada período de «ciencia normal» se acepta comúnmente un punto de vista (paradigma) específico como base para la investigación científica. Sobre tal base se construye un sistema teórico cada vez más complejo, capaz de explicar un número creciente de fenómenos. Sin embargo, este proceso de crecimiento de la ciencia normal se ve acompañado por la acumulación de anomalías, es decir, de fenómenos que quedan sin explicar o que para su explicación requieren un número excesivamente creciente de supuestos ad hoc. Ello provoca un malestar que favorece una «revolución científica», es decir, la propuesta de un nuevo paradigma. Esto señala el comienzo de una nueva etapa de ciencia normal, dentro de la cual continúa la investigación sin cuestionar el paradigma subyacente.

---

9 Para el debate sobre la utilización de las ideas de Popper en el campo de la teoría económica, cf. De Marchi (1988).

Subrayemos aquí que Kuhn no considera la sucesión de diferentes paradigmas como una secuencia lógica caracterizada por una cantidad creciente de conocimiento. Estos distintos paradigmas se consideran no conmensurables entre sí; cada uno de ellos constituye una clave diferente para la interpretación de la realidad, basada necesariamente en un conjunto específico de supuestos simplificadores, muchos de los cuales también se mantienen implícitos. Ningún paradigma puede abarcar la totalidad del universo en todos sus detalles. En sentido estricto, es tan incorrecto decir que la Tierra gira alrededor del Sol como que el Sol gira alrededor de la Tierra: cada una de las dos hipótesis corresponde a la elección de un punto que se fija como referencia para el estudio del universo, o mejor, de una parte del universo que se encuentra en continuo movimiento con relación a cualquier otro posible punto fijo. En otras palabras, dado que tanto la Tierra como el Sol se mueven en el espacio, los enfoques de Copérnico y Tolomeo no son sino dos aproximaciones teóricas alternativas que explican en términos más o menos simples un número mayor o menor de fenómenos.[10] También podemos recordar a este respecto que una visión heliocéntrica ya había sido propuesta por Aristarco de Samos en el siglo III a. C., casi cinco antes de Tolomeo: por lo tanto, los paradigmas no se suceden necesariamente uno detrás de otro en una secuencia lineal, sino que pueden reaparecer como dominantes después de largos períodos de eclipse.

Kuhn presenta su idea de revoluciones científicas como una descripción del camino que en realidad siguen las diferentes ciencias, más que

---

10 Entre los predecesores de Kuhn en este aspecto podemos recordar a Adam Smith con su *History of astronomy* (Smith, 1795). Un vínculo de conexión entre Smith y Kuhn podría localizarse en Schumpeter, que coloca aparte la *History of astronomy* como «la perla» entre los escritos de Smith (Schumpeter, 1954, p. 182; p. 224 trad. cast.) y más adelante considera el mismo caso histórico que más tarde iba a ser estudiado por Kuhn: «El sistema astronómico llamado tolemaico no era simplemente "falso". Daba satisfactoriamente razón de una gran masa de observaciones. Y cuando se acumularon observaciones que a primera vista no concordaban con el sistema, los astrónomos arbitraron hipótesis adicionales que introdujeron los hechos recalcitrantes, o parte de ellos, en el seno del sistema» (Schumpeter, 1954, p. 318 n.; p. 369 n., trad. cast.). Kuhn, como la mayoría de los protagonistas del debate epistemológico, desarrolló originalmente sus ideas como una interpretación de la historia de las ciencias naturales, específicamente la astronomía y la física, y no como una receta metodológica para las ciencias sociales. Sin embargo, por lo menos alguna de sus ideas puede utilizarse fácilmente en el campo de la teoría económica. Para un intento en este sentido, cf. los ensayos reunidos en Latsis (1976).

como un modelo normativo de comportamiento para los científicos. En contraposición, Lakatos (1978) adopta una actitud normativa.

La «metodología de programas de investigación científica» de Lakatos consiste en un conjunto de reglas de funcionamiento para la crítica y construcción de teorías (heurística negativa y positiva), organizadas en torno a un «núcleo duro» de hipótesis referentes a un conjunto específico de temas y utilizadas como fundamentos para la construcción de un sistema teórico. El núcleo duro no cambia cuando surgen anomalías, gracias a un «cinturón protector» de hipótesis auxiliares, y sólo se abandona cuando el programa de investigación científica que se basa en él es reconocido claramente como «regresivo», o, en otras palabras, cuando se reconoce claramente que es bastante probable que si se sigue con él se despilfarren tiempo y esfuerzos. Por lo tanto, Lakatos considera que la aceptación o rechazo de un programa de investigación científica es un proceso complejo, y no una decisión basada en un experimento concluyente o, en cualquier caso, en criterios bien definidos, unívocos y objetivos.

Así interpretada, la opinión de Lakatos no es muy distinta —aunque sí menos radical— de la propuesta por Feyerabend (1975) con su «teoría anarquista del conocimiento». Feyerabend destaca la necesidad de una mente abierta al máximo frente a los enfoques de investigación más dispares; al mismo tiempo dista de aceptar sin reservas su propio lema: «Cualquier cosa puede funcionar». La crítica de la idea de que exista un criterio absoluto de verdad (o mejor, de aceptación y rechazo de teorías) puede coexistir con la idea de la posibilidad de un debate racional entre puntos de vista distintos, incluso aunque se hallen en conflicto. Como es lógico, cuando se debaten los diferentes puntos de vista los defensores de cada uno de ellos deben estar dispuestos a renunciar a la pretensión de utilizar como absoluto el criterio basado en su propia visión del mundo. Por el contrario, la adopción provisional del punto de vista rival para criticarlo desde dentro puede constituir un elemento de fuerza en el debate. Nos enfrentamos, por lo tanto, con un procedimiento para el debate científico que es análogo al que se sigue habitualmente en los procesos legales, en los que el fiscal y el defensor utilizan los argumentos más dispares en apoyo de sus respectivas posiciones.

Las opiniones de Feyerabend fueron introducidas en el debate económico por McCloskey (1985, 1994), aunque con algunos cambios. McCloskey habla de un «método retórico de debate científico» que recha-

za un criterio puro y unidimensional para la evaluación de teorías, y subraya, por contraste, el papel de su poder relativo de persuasión.[11] Esto no quiere decir que se niegue valor al debate teórico: lejos de ello, el principal mensaje que transmite esta metodología es la necesidad de tolerancia ante diferentes visiones del mundo y, por lo tanto, de distintos enfoques teóricos. También podemos recordar que, interpretado de este modo, el método retórico en economía puede remontarse hasta Adam Smith.[12]

En el caso de Kuhn, y en el de Lakatos de un modo parecido, los economistas se han visto atraídos por el papel que se atribuye a la existencia de enfoques alternativos, deducidos de la sucesión de distintos paradigmas o de la coexistencia de diferentes programas de investigación científica.[13] Evidentemente, las ideas de Feyerabend discurren en la misma dirección.

Es aquí donde entra en juego la historia del pensamiento económico. Quienes aceptan una visión competitiva del desarrollo del pensamiento económico y participan en un debate entre enfoques que compiten entre sí se sienten impulsados a investigar la historia de tal debate, en busca de los puntos fuertes y débiles que explican el predominio o el declive de los diferentes enfoques.

En particular, los que respaldan enfoques que compiten con el dominante pueden encontrar muy útil la historia del pensamiento económico.[14] En primer lugar, el análisis de los escritos de los economistas del pasado ayuda a menudo a aclarar las características básicas del enfoque que se propone y las diferencias entre éste y el enfoque dominante.[15]

---

11 En el campo de las ciencias naturales, los experimentos bien dirigidos constituyen, por regla general, una prueba decisiva de la superioridad de una teoría respecto de otras. Sin embargo, en el campo de las ciencias sociales, los experimentos realizados en condiciones controladas (esto es, *ceteris paribus*) son prácticamente imposibles. De ahí la mayor complejidad en este último campo para comparar diferentes teorías.

12 Aquí nos referimos no sólo a las *Lectures on rhetoric and belles lettres* (Smith, 1983), sino también a las *Glasgow lectures* (las llamadas *Lectures on jurisprudence* [Lecciones de jurisprudencia]: Smith, 1978). Sobre este asunto, cf. Giuliani (1997).

13 Véanse, por ejemplo, los ensayos reunidos en De Marchi y Blaug (1991). Para una nota de cautela, véase Steedman (1991), que observa que los programas de Lakatos se refieren a temas específicos, más que a amplias visiones del mundo.

14 Cf. Dobb (1973), Meek (1977) y Bharadwaj (1989) como ejemplos de este interés después del renacimiento sraffiano del enfoque clásico.

15 Un ejemplo ilustrativo es la edición, llevada a cabo por Sraffa, de las *Works and correspondence* de Ricardo (Ricardo, 1951-1955).

En segundo lugar, la historia del pensamiento económico contribuye a la evaluación de las teorías basadas en diferentes enfoques, sacando a la luz las cosmovisiones, el contenido de los conceptos y las hipótesis sobre las que se basan. Es frecuente que esto ayude a recuperar las advertencias de cautela y las calificaciones originales que acompañaban al análisis y que fueron olvidadas después en la injustificada generalización del campo de aplicación de la teoría.[16]

En tercer lugar, recordar ilustres raíces culturales responde a veces a una intención táctica, a fin de contrarrestar la inercia que constituye una ventaja tan grande para la corriente principal que predomina. Como es lógico, la apelación a la autoridad no constituye un buen argumento científico; esto es cierto también para la apelación a una regla de la mayoría, una declaración de holgazanería intelectual que tan a menudo se repite en la defensa, por ejemplo, del uso persistente de modelos de una mercancía en las teorías de la ocupación y el crecimiento, o de curvas en forma de U en la teoría de la empresa.

Puede ser útil destacar aquí que la visión competitiva no implica ni una equivalencia entre enfoques que compiten entre sí ni la ausencia de progreso científico.[17] Implica sencillamente el reconocimiento de la existencia de diferentes enfoques, basados en fundamentos intelectuales distintos. Cada investigador sigue generalmente la línea de investigación que considera más prometedora.[18] Tal elección, sin embargo, es extremadamente compleja a causa de la inconmensurabilidad de los diferentes sistemas conceptuales. En particular, debe rechazarse la pretensión que tiene el enfoque dominante de imponer los criterios de evaluación que se deducen de sus propias visiones.

---

16 Un ejemplo es el supuesto de vaciamiento del mercado. Implica mercados que funcionen de una manera muy específica, como los mercados «call bid» de las antiguas bolsas continentales, o como los mercados de «subasta continua» de las bolsas anglosajonas. Kregel (1992) considera a los primeros en relación con la teoría del equilibrio general walrasiano, y a los últimos con referencia a la teoría marshalliana. Cf. más adelante, capítulos 12 y 13.

17 Esta opinión —el rechazo de cualquier idea de progreso científico— se atribuye a veces a la «teoría anarquista del conocimiento» de Feyerabend, y, en el campo económico, a la «retórica» de McCloskey (1985). Sin embargo, esta opinión no se sigue necesariamente de sus puntos principales, el rechazo de criterios claros y unívocos de valoración de las diferentes teorías y programas de investigación, y la propuesta de una «conversación» abierta —y moralmente seria— entre investigadores con diferentes orientaciones.

18 Es decir, si excluimos los ejemplos de elecciones oportunistas orientadas a la carrera académica personal, que a veces explican la adhesión a la corriente principal.

Lo que rechaza expresamente la visión competitiva es la idea de un proceso unidimensional de avance científico. Puede haber progreso en el seno de cada enfoque (lo que ciertamente es la regla general, en términos de mayor consistencia interna y mayor poder explicativo) y a lo largo de la sucesión histórica de paradigmas o programas de investigación. En el último caso, sin embargo, la idea de progreso es más imprecisa y requiere de mayor cautela. Un elemento innegable de progreso lo proporciona el creciente número de herramientas analíticas cada vez más sofisticadas, que hacen posibles los desarrollos que se producen en otros campos de investigación (nuevos instrumentos matemáticos, mejor y más abundante material estadístico, mayor potencia informática gracias a los nuevos ordenadores). Pero entre los sucesivos paradigmas o programas de investigación existen diferencias a menudo decisivas en la cosmovisión subyacente. A algunos aspectos de la realidad (incluidas las relaciones de causa-efecto) se les da una mayor importancia, y a otros menos, de manera que existen diferencias en el conjunto de supuestos (explícitos o implícitos)[19] sobre los que están construidas las teorías, y, por lo tanto, en el ámbito de aplicabilidad de las teorías. Las variables o conceptos analíticos (tales como mercado, competencia, precio natural, beneficio, renta), aunque se indiquen con el mismo nombre, adquieren significados que son incluso considerablemente distintos cuando se los utiliza dentro de teorías diferentes. Es aquí —en el análisis de los fundamentos conceptuales de las distintas teorías, y de los cambios en el significado de los conceptos cuando se los inserta en diferentes marcos teóricos— donde llegamos a reconocer cuán esencial es el análisis de los conceptos en relación con el trabajo de investigación teórica. Como ilustraremos en el apartado siguiente, esto implica a su vez que se atribuya un papel decisivo a la historia del pensamiento económico en la propia actividad de los economistas teóricos.

---

19 Los supuestos se mantienen necesariamente, por lo menos en parte, implícitos: es imposible confeccionar una lista completa de los elementos de la realidad de los que se hace abstracción en el proceso de construcción de una teoría (es decir, elementos que no se tienen en cuenta en la teoría porque se considera que no son importantes para el tema sometido a examen). En este sentido, los modelos axiomáticos dependen de un número limitado de supuestos explícitos, pero —un hecho que se olvida con demasiada frecuencia— implican decisivamente un gran número, potencialmente ilimitado, de supuestos simplificadores implícitos, cuando se intenta relacionarlos con la realidad económica que tratan de interpretar.

1.4. Las etapas de la teorización económica: conceptualización y construcción de modelos

Entre aquellos que destacan la importancia de analizar los fundamentos conceptuales como parte del trabajo de investigación, encontramos uno de los representantes más ilustres, y ciertamente más cautelosos, del enfoque acumulativo en economía. Schumpeter (1954, pp. 41-42; pp. 77-80, trad. cast.) subdivide la investigación económica en tres etapas. Primero, tenemos el «acto cognoscitivo preanalítico», o «visión», que consiste en localizar el problema que debe tratarse y sugerir algunas hipótesis de trabajo con las que comenzar el análisis, con el objetivo de establecer, si no una solución provisional, sí por lo menos la manera de abordar el problema. En segundo lugar, tenemos la etapa dedicada «a verbalizar la visión o conceptualizarla de tal modo que sus elementos se sitúen en sus lugares respectivos, con sus correspondientes nombres para facilitar su identificación y su manejo, y en un esquema o en una imagen más o menos perfecta»: lo que podemos llamar la etapa de conceptualización, a la que Schumpeter atribuye gran importancia. El sistema abstracto de conceptos así obtenido aísla los elementos de realidad que se consideran relevantes para el tema sometido a examen. Finalmente, la tercera etapa se refiere a la construcción de «modelos científicos». Recordemos también que la secuencia lógica de las diferentes etapas no se corresponde necesariamente con su secuencia real en la actividad de investigación del economista.

Como vimos en el apartado anterior, el debate entre los enfoques que compiten entre sí se refiere sobre todo a la elección del sistema conceptual que debe utilizarse en la representación de la realidad económica. La historia del pensamiento económico desempeña un papel decisivo a este respecto. Como es imposible proporcionar una definición exhaustiva del contenido de un concepto,[20] la mejor manera de analizarlo consiste en estudiar su evolución a través del tiempo, examinando los diferentes matices del significado que adquiere en los diferentes autores y en algunos casos en los diferentes escritos del mismo autor. Ésta es, de hecho, la experiencia común de todos los estudios en el campo de las humanidades, de la filosofía a la política.

---

20 Georgescu-Roegen (1985), p. 300, habla en este contexto de una «penumbra» que rodea a los «conceptos *dialécticos* cuya característica distintiva es la de superponerse con sus opuestos». Las críticas de Sraffa al positivismo analítico de Wittgenstein en el *Tractatus logico-philosophicus* son relevantes aquí; sobre esto, cf. más adelante § 16.5.

Además, utilizando la historia del pensamiento económico para el análisis de un concepto (y de un sistema conceptual) podemos investigar dos aspectos que son decisivos para cualquier línea de investigación en economía: primero, si es posible —y, si lo es, en qué medida es necesario— adaptar el contenido de los conceptos a los cambios continuos en la realidad que debe explicarse; segundo, cómo opera el mecanismo de interacción entre la etapa de conceptualización y la etapa de construcción de modelos.

El primer punto —la interacción entre historia económica y teoría económica— es una cuestión conocida. El segundo punto se considera raramente, pero es decisivo. De hecho, las dificultades que surgen en la etapa de construcción de modelos y las soluciones analíticas a aquellas dificultades implican a menudo modificaciones en los fundamentos conceptuales de las teorías;[21] en otros ejemplos, tales modificaciones reflejan la evolución del mundo real que debe analizarse.[22]

Por lo tanto, los sistemas de conceptos subyacentes en cualquier teoría cambian continuamente, lo que hace imposible concebir la evaluación de las teorías económicas en una escala unidimensional. En consecuencia, no puede haber ninguna medida unívoca del poder explicativo de las diferentes teorías. Los avances teóricos pueden constituir progreso científico en ciertos aspectos, mas no en otros. Y lo que es más importante, los pasos adelante que se dan continuamente en la dirección de una mayor consistencia lógica y de un uso creciente de técnicas analíticas más avanzadas no implican necesariamente un mayor poder explicativo: aquéllos pueden exigir restricciones adicionales al significado de las variables en consideración, excluyendo aspectos cruciales de la realidad del campo de aplicabili-

---

21 Un ejemplo lo proporcionan los cambios en el poder heurístico de las teorías del equilibrio general cuando pasamos de la formulación original de Walras a la construcción axiomática de Arrow y Debreu (cf. más adelante cap. 12). Este ejemplo demuestra, entre otras cosas, que la necesidad de analizar los fundamentos conceptuales de las teorías y sus cambios a lo largo del tiempo no se limita a una visión evolucionista de la economía, que se concentra en cambios institucionales y dependencia del camino que se haya seguido, aunque obviamente la interacción entre teoría e historia es más intensa en este último enfoque.

22 Un ejemplo (ilustrado en Roncaglia, 1988), lo proporciona la evolución en la clasificación de la actividad económica en sectores, desde Petty hasta Smith, vía Cantillon y Quesnay.

dad de la teoría.[23] Cuando nos enfrentamos a este problema, la historia del pensamiento económico, concentrando la atención en los cambios de significado de los conceptos utilizados en la teoría, puede ayudar a evaluar la polifacética senda que ha seguido la investigación económica.

1.5. La economía política y la historia del pensamiento económico

La economía política (o economía) es una investigación de la sociedad con dos características principales. Primera, es una investigación científica que sigue reglas metodológicas específicas (aunque no necesariamente inalterables o unívocas). Segunda, considera la sociedad en un aspecto particular pero fundamental: el mecanismo de supervivencia y desarrollo de una sociedad basada en la división del trabajo. En tal sociedad cada trabajador se emplea en una actividad específica, colaborando en la producción de una mercancía específica, y tiene que obtener de otros agentes económicos, a cambio (de una parte) del producto, las mercancías que se requieren como medios de producción y subsistencia. Estos mecanismos se componen de instituciones, costumbres, normas, conocimiento y preferencias, los cuales constituyen restricciones y reglas de comportamiento. Los economistas investigan los resultados, individuales y colectivos, de conjuntos específicos de restricciones y reglas de comportamiento.

Como investigación de la sociedad, la economía política es una ciencia social, con una dimensión histórica decisiva. Como ciencia, implica adhesión a los criterios metodológicos que predominan en el entorno de trabajo de los economistas (los cuales, entre otras cosas, determinan a su vez los criterios de selección profesional); los economistas pueden, pues, verse inducidos a adoptar reglas metodológicas derivadas de las ciencias naturales, como es indudablemente el caso en la etapa actual. De ahí que tengamos una tensión irresoluble, dado el empobrecimiento que resultaría para la economía política, por una parte, del abandono de las reglas científicas de consistencia lógica, y, por otra parte, del descuido de sus características como ciencia social.

---

23 Por ejemplo, como veremos en el capítulo 10, la teoría marginalista del equilibrio del consumidor representa ciertamente un paso adelante en cuanto se refiere a la consistencia lógica y al uso de sofisticadas técnicas de análisis, pero esto viene acompañado por la reducción del agente económico a una máquina sensible.

La historia del pensamiento económico[24] desempeña un papel central al favorecer una resolución positiva de la tensión arriba mencionada. Por una parte, destaca el papel esencial de la dimensión histórica en las investigaciones económicas. Por otra parte, atribuye un papel central al criterio de precisión lógica, a la par que al criterio de relevancia empírica, seleccionando y evaluando las teorías en las que cabe concentrar la atención, y localizando un hilo conductor de desarrollo.

De este modo, surge una respuesta bastante clara a la pregunta de la que hemos partido. La historia del pensamiento económico es útil no sólo ni simplemente a nivel didáctico, o para proporcionar un «sentido de dirección» a la investigación económica, o material para los epistemólogos. Es un ingrediente esencial tanto del debate teórico entre enfoques alternativos —dado que contribuye a aclarar las diferencias y modificaciones en sus representaciones del mundo— como del trabajo teórico dentro de cada enfoque, puesto que contribuye al desarrollo de los fundamentos conceptuales y a la clarificación de los cambios que intervienen en ellos, en respuesta a las dificultades teóricas y a las realidades en evolución.

Por lo tanto, la historia del pensamiento constituye también una educación en democracia, en el sentido indicado por Kula (1958), en sus convincentes consideraciones sobre el papel de la historia que se citan al comienzo de este capítulo. A diferencia del absolutismo científico extendido en la corriente principal de la enseñanza de la economía, la historia del pensamiento ofrece una educación en el intercambio de ideas, que también favorece —gracias al esfuerzo que implica en la comprensión de las ideas de los otros— la percepción de la complejidad de las cosmovisiones que subyacen en las diferentes teorías y determinan sus potencialidades y límites, y la percepción de los vínculos con otros campos del conocimiento y de la acción humanos.

---

24 O historia del análisis económico: la distinción entre ambas parece algo arbitraria, cuando consideramos la etapa de conceptualización como una parte esencial del trabajo teórico. El propio Schumpeter, después de trazar una clara distinción entre la historia del pensamiento y la historia del análisis, muestra en su libro (Schumpeter, 1954) sólo un vago respeto por esa frontera. Su declaración de principios en este sentido debe tal vez interpretarse más como una justificación de las muchas elecciones simplificadoras que son inevitables incluso en el caso de un estudioso tan erudito como él.

1.6. ¿Qué historia del pensamiento económico?

Obviamente, el papel atribuido más arriba a la historia del pensamiento económico tiene implicaciones para la manera de estudiar y enseñar la disciplina. Aquí nos limitaremos a unas pocas y breves observaciones.

En primer lugar, la historia del pensamiento económico tal como se la considera más arriba pertenece más al amplio campo de la ciencia económica que a la historia de la cultura o de las ideas.

En segundo lugar, existe una diferencia básica entre los historiadores del pensamiento económico que adoptan una visión acumulativa y los que adoptan la visión competitiva. Los primeros ven el desarrollo de la ciencia económica como una mejora progresiva en la consistencia interna y en el campo de aplicabilidad de la teoría; así, tienden a concentrar la atención en el modo en que aborda cada autor los problemas que los autores anteriores habían dejado abiertos. Esto favorece a menudo las reconstrucciones de la historia del pensamiento económico en las que las referencias al contexto histórico parecen ampliamente irrelevantes, y que además generalmente descuidan los vínculos entre el pensamiento económico, filosófico o político-social; vínculos que se consideraban vitales antes de que la división intelectual del trabajo cristalizase en pequeñas reservas de caza académicas.[25]

El riesgo opuesto —el de considerar las vicisitudes del pensamiento económico a través del tiempo como resultado exclusivo de la evolución de la base social y productiva— es raro en extremo. Un riesgo más concreto es el de la «historia basada en anécdotas», cuando se concentra la atención en las simples opiniones de los autores que se someten a consideración, descuidando el razonamiento que condujo a, o que se desarrolló para, respaldar tales opiniones, y esquivando así las dificultades intrínsecas a la reconstrucción histórica de las semejanzas, diferencias y relaciones lógicas entre las diferentes teorías.

Para evitar estos riesgos, tenemos que reconocer la existencia de un vínculo bilateral entre la evolución histórica y las investigaciones teóricas. Por una parte, el mundo material tiene una influencia importante sobre el trabajo de cualquier científico social, aunque no hasta el punto de deter-

---

25 Winch (1962) suscitó esta clase de crítica contra la corriente principal de la historiografía.

minar unívocamente el camino seguido por las investigaciones teóricas. Por otra, el debate teórico puede a veces ejercer una influencia decisiva en las elecciones de política económica y —más indirectamente— en las creencias y opiniones, y de ahí también en el comportamiento de los agentes económicos, aunque esta influencia se vea considerablemente constreñida y condicionada por el mundo material.

La historia del pensamiento económico tiene un papel importante en sacar a la luz tales vínculos bilaterales. Esto significa que hay lugar tanto para las investigaciones históricas «internas» al proceso de desarrollo de la teoría económica, como para los estudios «orientados hacia fuera», que relacionan las investigaciones de los economistas con los desarrollos en otras ciencias sociales y con la evolución histórica. Inevitablemente, las investigaciones internas y las que se orientan hacia el exterior procederán a menudo por separado; lo que importa es que todo investigador o investigadora, cualquiera que sea el énfasis que elija, no pierda de vista el desarrollo de la investigación histórica en el área más amplia que abarca diferentes especializaciones.[26]

---

26 La distinción entre investigaciones internas y orientadas hacia fuera en la historia del pensamiento económico se asemeja a las nociones de «reconstrucciones racionales» y «reconstrucciones históricas», de Rorty (1984). Aunque distingue estas dos clases de investigaciones en la historia de las ideas, Rorty las considera como complementarias. La pasión de los epistemólogos por categorías metodológicas puras, que son ciertamente útiles para evaluar lo que está haciendo un investigador, no debe conducirnos a una distinción demasiado sutil del trabajo intelectual, especialmente cuando los aspectos considerados en los procedimientos de análisis están tan obviamente interconectados, como sucede en nuestro campo. Incluso la que se considera la mejor reconstrucción racional de la historia del pensamiento económico, Blaug (1962), subraya la necesidad de ser cautos al adoptar esta dicotomía; así, después de afirmar su punto de vista en las primeras líneas de su libro («La crítica implica ciertas normas de juicio, y mis normas son las de la teoría económica moderna», ibíd.; p. 1, trad. cast.) y proporcionar una definición clara de las dos nociones («Las "reconstrucciones históricas" intentan informar acerca de las ideas de los pensadores del pasado en términos que estos pensadores, o sus discípulos, habrían reconocido como una descripción fiel de lo que ellos tenían intención de hacer. Las "reconstrucciones racionales", por otra parte, tratan a los grandes pensadores del pasado como si fueran contemporáneos con los que intercambiamos opiniones; analizamos sus teorías en nuestros términos», ibíd., p. 7), Blaug no sólo añade que «tanto la reconstrucción histórica como la reconstrucción racional son maneras perfectamente legítimas de escribir la historia del pensamiento económico», sino también que «lo que está separado en principio es casi imposible de mantener separado en la práctica» (ibíd., p. 8). Observemos en este contexto que la referencia a «las normas de la teoría económica moderna» implica una definición, unívoca y universalmente admitida, de teoría económica moderna: como veremos en el capítulo 17, el caso dista mucho de ser éste.

Otro problema, particularmente serio para los defensores de la visión competitiva, es el riesgo de concentrar la atención más o menos exclusivamente en aquellos aspectos del análisis económico (esto es, la teoría del valor) que son de mayor ayuda en la identificación de las características básicas de los diferentes enfoques, pero que a menudo ocultan las visiones generales de los autores sobre el proceso de desarrollo económico. El mismo significado del término *valor* cambia de un enfoque teórico a otro, y, a lo largo del tiempo, dentro de cada uno de ellos. En cualquier caso, es un término que designa el núcleo central de las relaciones económicas desde el punto de vista del específico sistema de abstracciones adoptado.

Consideremos, por ejemplo, el significado específico que tiene la noción de *valor* en el enfoque clásico y sraffiano, el cual se ilustrará con mayor detalle más adelante. *Valor* no significa la medida de la importancia que una mercancía tiene para un ser humano (que es el significado que asume el término *valor* en el enfoque marginalista, cuando se lo relaciona con escasez y utilidad); ni se refiere a una «ley moral natural» (como en el debate medieval sobre el precio justo); ni incorpora una característica en grado óptimo (como resultado de una maximización restringida de alguna función objetivo). El valor de las mercancías refleja las relaciones que conectan entre sí a los diferentes sectores y clases sociales dentro de la economía; además, el contenido que se atribuye al término sugiere una referencia implícita a un modo de producción específico, es decir, al capitalismo. De hecho, el análisis desarrollado por los economistas clásicos y Sraffa se refiere a un conjunto específico de hipótesis («ley de precio único»; división en clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes; tipo uniforme de beneficio) que reflejan las características básicas de una economía capitalista.

Es verdad que «la relación entre los precios y la distribución, para una tecnología dada, tiene que ver con lo que puede denominarse "esqueleto" de un sistema económico. Históricamente, este problema ha estado en el centro del estudio de la teoría económica, y lógicamente forma el "núcleo" de los desarrollos de otros problemas de análisis, aun cuando algunas de estas teorías se desarrollen sin algunos vínculos formales directos con aquél» (Roncaglia, 1975, pp. 127-128; p. 133, trad. cast.). Sin embargo, también es cierto que la posibilidad —y oportunidad— para construir teorías independientes para el análisis de diferentes cuestiones, y especialmente la

importancia de la etapa de formación de un sistema de conceptos en la ciencia económica, requieren que la historia del pensamiento económico no quede limitada a la ilustración de una secuencia de teorías del valor.

En cierto sentido, la teoría del valor adoptada por un economista apunta directamente a su representación del mundo. Utilizando el debate entre teorías rivales del valor como hilo conductor, y observando los cambios que la teoría del valor (erróneamente considerada por algunas reconstrucciones como un monolito inalterable) experimenta en cada enfoque, podemos también entender las diferencias y los cambios en la representación conceptual de la sociedad. Al mismo tiempo, en el otro lado del *continuum* que constituye el campo de trabajo del economista, podemos ver cómo en torno a una teoría del valor, y en estrecha conexión con ella, se desarrollan teorías específicas para interpretar aspectos específicos —pero no necesariamente menos importantes— de la realidad económica, desde teorías de la ocupación y del dinero hasta teorías de las relaciones internacionales.

Intentemos ilustrar con un ejemplo los diferentes significados de las dos expresiones, «papel central en nuestra reconstrucción histórica» e «importancia decisiva en nuestra cosmovisión». La teoría del valor-trabajo tiene un papel central en la reconstrucción analítica de los *Principios* de Ricardo, pero por encima de todo se interesa políticamente por el tema del crecimiento económico y su relación con la distribución de la renta entre las principales clases sociales. Otro ejemplo es la relación entre la teoría walrasiana del equilibrio competitivo y la ideología liberal. En otras palabras, existe cierto margen de independencia entre un sistema de conceptos (representación del funcionamiento de la economía) y una teoría del valor, y desde luego entre la última y las teorías específicas referentes a los fenómenos que, desde un punto de vista político, constituyen preocupaciones centrales para el economista.

Las referencias a la historia, y en particular a la historia económica, pueden ser útiles en este contexto para explicar los cambios en los principales intereses políticos que dominan en los diferentes períodos y los cambios en el proceso de abstracción dentro de cada escuela, así como para evaluar los diferentes sistemas de abstracción. En este aspecto tal vez sea útil recordar que un sistema de conceptos (que es el resultado de un específico proceso de abstracción, y que se utiliza para representar simplifica-

damente un mundo real cuyas características más esenciales se dan por captadas) no puede verificarse ni por comparación directa con el mundo real ni mediante la comprobación de si las previsiones deducidas del mismo se producen en la realidad.

«Hay más cosas en el cielo y en la tierra, Horacio, con las que soñamos en nuestra filosofía»: la historia del pensamiento económico, con sus propias y variadas estrategias de investigación, es de gran ayuda para que los economistas tengan plena conciencia de la verdad que encierra la observación de Hamlet. Al menos por esta razón, es un campo que todo economista debiera practicar.

2. LA PREHISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

2.1. Por qué la llamamos prehistoria

El nacimiento de la economía política no tuvo lugar en un momento determinado. Fue un proceso muy complejo que se desarrolló durante siglos. Tenemos que remontarnos por lo menos al período clásico griego, y desde allí mirar hacia delante, hasta los siglos XVII y XVIII, que pueden considerarse como la etapa culminante en el largo proceso formativo de nuestra disciplina.

La economía política comenzó a ser reconocida como una disciplina autónoma, distinta de las otras ciencias sociales, de forma muy gradual, a principios del siglo XVIII.[1] Sólo en el siglo XIX, con la creación de las primeras cátedras económicas en universidades, se reconoció al economista como figura profesional autónoma.[2]

---

1 En ese período comenzó a usarse el término *economía política;* el primero que lo utilizó como título de un libro (el *Traité de l'économie politique,* 1615) fue el francés Antoine de Montchrétien (ca. 1575-1621). Se le considera tradicionalmente como un mercantilista de segunda fila, que sólo debe recordarse por el título de este libro. De hecho, aunque insertas en una discusión, que dista mucho de ser sistemática, de la situación económica de la época, en este libro surgen algunas ideas interesantes, tales como una crítica de la tesis aristotélica de la independencia de la política en relación con otros aspectos de la vida social, acompañada por la afirmación de que el trabajo es la fuente de la riqueza, la cual a su vez es decisiva para la estabilidad social. Más adelante volveremos sobre estos temas.

2 Para ser exactos, la primera cátedra de Política Económica se estableció en Nápoles en 1754, para Antonio Genovesi; en 1769 siguió Milán con Cesare Beccaria. En otras partes las cosas fueron más despacio. La lucha de Alfred Marshall en pro de la institución de una carrera universitaria de economía en Cambridge y la profesionalización de la economía, entre finales del siglo XIX y principios del XX, descritas en Groenewegen (1995) y Maloney (1985), se recordarán brevemente más adelante (§ 13.4).

Evidentemente, las referencias a los temas que ahora se considera comúnmente que corresponden a la economía ya hicieron su aparición en la Antigüedad clásica y la Edad Media. Autores como Diodoro Sículo, Jenofonte o Platón, por ejemplo, consideraron los aspectos económicos de la división del trabajo, sosteniendo entre otras cosas que favorece una mejor calidad del producto.

Sin embargo, en conjunto, durante un largo período —por lo menos hasta el siglo XVIII— la aproximación a los temas económicos fue sustancialmente distinta de la práctica actual. En efecto, los propios mecanismos económicos que regulan la producción y distribución de la renta han experimentado desde entonces transformaciones radicales. Sin profundizar en el tema, basta recordar el volumen de pura violencia, autoridad y tradición que pesaba sobre la vida económica de la Antigüedad clásica, basada en el trabajo esclavo, como en la del período feudal, basada en el trabajo de los siervos, en comparación con los intercambios en el mercado. Además, dada la tecnología relativamente primitiva que se utilizaba en aquellos períodos históricos, la vida humana estaba dominada por los fenómenos de la naturaleza (como calamidades naturales y epidemias), así como por guerras y el ejercicio arbitrario del poder político. En tales condiciones una vida regular constituía una aspiración difícilmente realizable, que debía perseguirse mediante la adhesión a reglas de comportamiento sancionadas por la tradición. Si a ello le añadimos una religiosidad en gran parte supersticiosa, podemos entender que se prefirieran sistemáticamente los ciclos repetitivos de trabajo y vida, día a día, año tras año, a la innovación y al cambio. También podemos comprender por qué los filósofos de la Antigüedad clásica y los teólogos de la Edad Media consideraron que su tarea no consistía tanto en describir e interpretar el modo de funcionamiento de la economía, sino más bien en aconsejar sobre el comportamiento moralmente aceptable en el campo de las relaciones económicas.

En realidad, la economía política nació de la conjunción de dos cuestiones importantes. Por una parte, tenemos la cuestión moral: ¿qué reglas de conducta deberían respetar los seres humanos —especialmente el comerciante y el soberano— en el campo de las actividades económicas? Por otra, tenemos la cuestión científica: ¿cómo funciona una sociedad basada en la división del trabajo, en la que cada persona o grupo de personas produce una mercancía específica o un grupo de mercancías, y nece-

sita los productos de otros, tanto de subsistencia como de medios de producción, para mantener el proceso de producción en marcha?

Evidentemente, las dos preguntas están relacionadas. Por ejemplo, si buscamos fundamentos objetivos para la valoración moral del comportamiento humano en el terreno económico, la respuesta a la cuestión moral depende de la respuesta a la cuestión científica. Este vínculo viene reforzado por la idea (dominante en la tradición aristotélica) de que «lo bueno» es lo que «es conforme a la naturaleza». De ahí la influencia de la primera pregunta sobre la última, como se refleja en la idea, todavía ampliamente difundida entre los economistas clásicos de la primera mitad del siglo XIX, de que la tarea del economista consiste en la identificación de las «leyes naturales» que gobiernan la economía.

Estas relaciones entre ética y ciencia económica dependen de la manera en que la cuestión moral se concibió en la fase histórica que se considere. En aquella época, lo que se adoptaba comúnmente era una aproximación sustancialmente «deontológica» a la ética, a los juicios morales basados en criterios absolutos, independientes de las circunstancias: matar es malo, ayudar al enfermo es bueno. Cuando más tarde se adoptó una ética utilitarista, con juicios morales fundamentados principalmente en los efectos reales del acto considerando las circunstancias específicas de tiempo y espacio, la ética vino a implicar como condición necesaria una comprensión del modo de funcionar de la sociedad. Sin embargo, esta relación —subyacente en lo que se ha llamado «ética consecuencialista»— sólo obtuvo reconocimiento en el siglo XIX, en particular con Bentham, como veremos más adelante (§ 6.7).

Durante mucho tiempo, sin embargo, los autores que escribían sobre materias económicas no distinguieron claramente entre las dos cuestiones: punto que ilustran las ambigüedades en la noción de la propia «ley natural». El hecho de que tales ambigüedades sean todavía evidentes en la obra de protagonistas de primera fila de la escuela clásica, como Adam Smith y David Ricardo, es un ejemplo interesante de la persistencia de conceptos incluso cuando se han producido cambios radicales en la percepción del mundo.

La economía política nació, pues, como una ciencia moral, y como una ciencia de la sociedad. Además, en esta etapa, la distinción entre los diferentes aspectos que ahora se incluyen en el campo de la economía estaba en muchos ejemplos más clara que la línea divisoria entre la economía

y las otras ciencias sociales. Así, por ejemplo, la distancia entre el estudio de las instituciones económicas y el de las instituciones políticas era pequeña; era mucho mayor la distancia que separaba el estudio de las instituciones del estudio del comportamiento del buen paterfamilias con respecto a las actividades de consumo y la supervisión del presupuesto familiar: por ejemplo, el análisis de las tareas económicas del paterfamilias implicaba generalmente reflexiones sobre la educación de los hijos.

Un factor importante en la progresiva separación entre los dos campos de investigación, como veremos en el capítulo siguiente, fue un cambio en la perspectiva provocado por los descubrimientos que tuvieron lugar en las ciencias naturales: desde el descubrimiento de la circulación de la sangre, anunciado por Harvey en 1616, hasta el cambio que se iba a producir un siglo después con Lavoisier (1743-1794), de la química descriptiva a la química basada en relaciones cuantitativas. Tales descubrimientos favorecieron el reconocimiento gradual de la existencia de cuestiones científicas, acerca de nuestra comprensión del mundo físico, que debían abordarse con independencia de las cuestiones morales, con métodos de análisis distintos de los que tradicionalmente se habían aplicado a aquél. Ya con Nicolás Maquiavelo (1469-1527) se había producido un giro en la misma dirección, con su distinción entre ciencia política y filosofía moral, entre el análisis del comportamiento que deben adoptar los príncipes que persiguen el poder y el juicio moral sobre tal comportamiento.

La importancia, para nuestro propósito, de la etapa formativa de la economía política procede del hecho de que dejó como herencia a las etapas sucesivas un conjunto de ideas y conceptos, junto con un conjunto de significados —a menudo imprecisos y abigarrados— para cada uno de ellos (como vimos más arriba para la noción de *leyes naturales* y como veremos más adelante con respecto a la noción de *mercado*).

Sin embargo, en torno al siglo XVIII tuvo lugar un cambio en la forma de abordar las cuestiones económicas. Para entenderlo tenemos que considerar los cambios radicales que se habían producido en la organización de la vida económica y social. En particular, podemos tomar como ejemplo el papel de los intercambios.[3]

---

3 También podemos recordar aquí el cambio de actitud frente a la habilidad mecánica, desde el desprecio a la aceptación del conocimiento práctico especializado, como componente importante de la cultura, que tuvo lugar entre 1400 y 1700, y que se documenta de forma excepcional en Rossi (1962).

El mercado, interpretado como intercambio de bienes por dinero, ya existía en la Atenas de Pericles y la Roma de los césares. Sin embargo, los intercambios representaban entonces una parte relativamente limitada de la producción social total; además, las condiciones en las que tenían lugar se caracterizaban por una extrema irregularidad, debida a las influencias climáticas sobre la producción de las cosechas, las dificultades de transporte y, sobre todo, la inseguridad general acerca de los derechos de propiedad, debida no sólo a la criminalidad privada, sino también, y de forma decisiva, a la arbitraria intervención de las autoridades políticas, que a menudo ejercían una función redistributiva drástica y con frecuencia impredecible.

En lo que se refiere al primer aspecto —la limitada proporción de los intercambios— podemos recordar, por ejemplo, que en la economía feudal los intercambios en el mercado sólo se referían característicamente al producto excedente, es decir, aquella parte del producto que no se necesita como medio de producción o de subsistencia para la continuidad de la actividad productiva. Por otra parte, ya había una red de intercambios de productos de lujo —especias, encajes, metales preciosos— que ponían en contacto áreas geográficas incluso a grandes distancias; junto con ella, se desarrolló gradualmente una red de relaciones financieras que conectaba los centros comerciales más importantes, basada principalmente en letras de cambio.[4] En esta etapa, la auto-producción —esto es, la producción para el consumo directo por parte de los mismos productores— caracterizaba a las pequeñas comunidades rurales. En estas pequeñas comunidades coexistía cierto grado de especialización productiva y pagos en dinero con intercambios en especie.

La auto-producción sólo cedió terreno a la producción para el mercado cuando se extendió la propiedad privada de la tierra y creció la producción manufacturera artesana. Así nacieron un sistema diferente de relaciones sociales y una estructura tecnológica distinta. Con este nuevo sistema, ni en la agricultura ni en la manufactura eran ahora los trabajadores propietarios de los medios de producción ni de los bienes que producían, que, en cualquier caso, eran por lo general diferentes de los bienes

4 En Kula (1962) se analiza un modelo de la economía feudal basado en estos supuestos.

que ellos consumían. Además, la manufactura artesana —y más tarde la realizada en plantas industriales— se fue caracterizando progresivamente por el uso de medios de producción especializados, fabricados por empresas distintas de las que los utilizaban.

En lo que se refiere al segundo aspecto —la irregularidad de los intercambios—, recordemos sólo uno de los ejemplos más característicos de la ausencia de uniformidad en las condiciones del intercambio: la multiplicidad y continua variabilidad de los patrones de medida de las mercancías —patrones de peso, de longitud, de volumen—, sólo gradualmente sustituidos en el curso de los acontecimientos que comenzaron, de modo bastante significativo, en el siglo XVIII.[5]

Es precisamente la ausencia de regularidad y uniformidad en la actividad económica lo que posiblemente puede explicar las observaciones genéricas que hicieron los autores de este período sobre las condiciones de demanda y oferta como determinantes de los precios de mercado. En presencia de una acusada variabilidad de la demanda y de la oferta, y en ausencia de indicaciones claras sobre los factores que las determinan, no puede considerarse que tales observaciones generales alcancen el nivel de una teoría de precios completa, y mucho menos que anticipen las teorías marginalistas que definen los precios de equilibrio en el punto en que coinciden la demanda y oferta de la mercancía dada. Como veremos con mayor claridad más adelante, en el enfoque marginalista la demanda y la oferta se definen como funciones (continuas y diferenciables) —la primera decreciente y la última creciente— del precio de la mercancía de que se trate y posiblemente de otras variables, tales como los precios de otras mercancías y la renta de los consumidores. Por el contrario, buscaríamos en vano las primeras observaciones genéricas sobre oferta y demanda en cualquier idea de una relación funcional bien especificada y estable entre demanda u oferta y otras variables, como el precio de la mercancía dada.

---

5 Los patrones de medida fueron, durante un largo período de la historia humana, objeto de un violento conflicto social regulado por convenciones locales, generalmente de carácter temporal y bastante flexibles. La autoridad central de los nuevos Estados nacionales logró imponer los patrones legales de medida sólo después de grandes esfuerzos, lo cual comenzó a realizarse a finales del siglo XVIII. Esta interesantísima historia se describe en Kula (1970).

Efectivamente, hasta finales del siglo XVII la reflexión sobre cuestiones económicas, cuando no se dirigía a temas técnicos específicos (como el desarrollo de métodos de contabilidad y la invención de la contabilidad por partida doble, comúnmente atribuida al italiano Luca Pacioli, ca. 1445-ca. 1514), formaba parte esencialmente del estudio de normas para el gobierno de la sociedad (sólo tenemos que pensar en la *República* de Platón o en la *Política* de Aristóteles, por ejemplo). Además, el pensamiento político se concentraba más en lo que debía ser que en lo que realmente era: como se ha observado a menudo, la separación entre la ética y las ciencias «objetivas» de la sociedad tuvo que esperar hasta Maquiavelo. Esto no equivale a afirmar que los escritos de los filósofos de la Antigüedad clásica o de la Edad Media no tengan nada que decir en relación con la economía política; las ideas y observaciones económicas estaban ciertamente allí, pero insertas en un contexto que no llegaba a constituir un análisis sistemático de las cuestiones económicas. Podemos hablar, tal vez, de un «sistema conceptual» en lo que se refiere a temas políticos, o para asuntos económicos específicos; sin embargo, hasta William Petty (véase el capítulo 3) no hubo un análisis explícito y consciente de las nociones de *precio, mercancía* y *mercado,* por ejemplo.

La aceleración del debate económico desde el siglo XVI en adelante estuvo relacionada también con un factor técnico más general, esto es, la invención de la imprenta con tipos móviles, que condujo a una rápida y significativa reducción del coste de los libros.[6]

2.2. La Antigüedad clásica

Podemos encontrar huellas del tratamiento de cuestiones económicas remontándonos muy atrás en el tiempo. El código babilónico de

---

6 La Biblia de Gutenberg data de 1445; en el espacio de treinta años la nueva técnica se había difundido por toda Europa (cf. Cipolla, 1976, pp. 148-149). El aumento del número de obras impresas fue muy rápido; es probable que una proporción creciente de estas publicaciones se refiriese a asuntos económicos. Spiegel (1971, p. 94) utiliza como indicador el catálogo de la Kress Library de la Universidad de Harvard: alrededor de 200 obras impresas (folletos y libros) para el siglo XVI, 2000 para el XVII, 5000 para el período 1700-1776. Tal indicador implica probablemente una ligera sobreestimación de la tasa real de crecimiento, debido a la tasa inferior de supervivencia de las obras más antiguas, pero el panorama que presenta es clara y sustancialmente válido.

Hammurabi (ca. 1740 a. C.), grabado en un monolito y conservado en el Museo del Louvre de París, estipulaba, entre otras cosas, prescripciones normativas para las relaciones económicas. El primer texto escrito del Antiguo Testamento, que contiene abundantes consideraciones sobre diferentes aspectos de la vida económica, ha sido datado entre los siglos XII y IX a. C. En la India, el *Arthasastra* de Kautilya, que trata enteramente del funcionamiento del Estado en sus aspectos económicos, pertenece al siglo IV a. C., y está lleno de referencias a textos anteriores. En China, los *Guanzi* reúnen escritos que datan de un período comprendido entre el siglo V a. C. y el siglo I d. C., y que tratan entre otras cosas de cuestiones económicas.[7]

Entre los muchos temas tratados en la Biblia, el más importante desde nuestro punto de vista se refiere al papel del trabajo en la vida humana. Éste es un asunto complejo, sobre el que tendremos ocasión de volver más de una vez. En el Génesis, el trabajo era visto como expiación por el pecado original y, con una connotación decisivamente positiva, como un elemento intrínseco de la propia naturaleza del hombre, como un medio para realizarse como parte de un proyecto divino. El mismo Dios «trabaja», y descansa el séptimo día.[8] Cuando Dios crea al hombre, le asigna una tarea incluso en el paraíso terrenal.[9] Sin embargo, con el pecado original el trabajo asume un aspecto negativo: «Por ti será maldita la tierra; con trabajo comerás de ella todo el tiempo de tu vida. […] Con el sudor de tu rostro comerás el pan».[10] Sin embargo, el trabajo representa no sólo una estricta necesidad para sobrevivir: es también un aspecto esencial del buen comportamiento, conforme a la ley divina.[11]

---

7 Cf. Kautilya (1967) (y Dasgupta, 1993 sobre la historia del pensamiento económico indio) y Rickett (1985-1998) para el texto comentado de los *Guanzi*.

8 «Y rematada en el día sexto toda la obra que había hecho, descansó Dios el séptimo día de cuanto hiciera» (Gn 2, 2).

9 «Tomó, pues, Dios al hombre, y le puso en el jardín de Edén para que lo cultivase y guardase» (Gn 2, 15).

10 Gn 3, 17-19.

11 «Seis días trabajarás y harás tus obras» (Ex 20, 9; cf. también Dt 5, 13). Una fuerte ética del trabajo inspiró las epístolas de Pablo en particular. La idea del trabajo como fuente de dignidad y un valor positivo en la vida humana, como el camino de la propia realización del hombre en el mundo, resurge repetidamente a lo largo de los siglos, en particular entre los pensadores y las corrientes utópicas de los siglos XVI y XVII. Algunas de tales corrientes, en particular las relacionadas con la reforma protestante, establecieron como

La presencia simultánea de «trabajo obligatorio» y «trabajo como autorrealización» constituye una contribución muy importante de la tradición bíblica a la cultura moderna, y podemos observar que en este aspecto la tradición bíblica se mostró más fuerte que la cultura griega,[12] que aparece más bien como una expresión típica de las clases dominantes en una sociedad esclavista:[13] el trabajo (en tanto que distinto de la actividad de organizar y supervisar las actividades productivas) era visto con enojo, si no con desprecio. Como señala Finley (1973, p. 81), «ni en griego ni en latín había una palabra con la que expresar la noción general de *trabajo* o el concepto de trabajo como función social». En general, la cultura griega siguió «un enfoque administrativo, no de mercado, ante los fenómenos económicos» (Lowry, 1987*a,* p. 12). Las cuestiones económicas se trataban en el marco de una discusión que se refería a la buena administración del hogar (en el sentido amplio de un grupo familiar, incluidos los esclavos) o de una discusión de las instituciones políticas. En el primer ámbito —la economía del hogar— encontramos el *Oeconomicon* de Jenofonte (ca. 430-ca. 355 a. C.), o la *Oeconomica* que una vieja tradición atribuyó a Aristóteles y que probablemente fue escrita entre el siglo III a. C. y el siglo I d. C. El propio término *economía* viene de *oikos,* 'casa', y *nomos,* 'norma o ley', designando así el campo de la administración del hogar. En el segundo ámbito, el de la discusión económico-política, encontramos la *República* de Platón (ca. 427-ca. 347 a. C.), por ejemplo, o la *Política* de Aristóteles (384-322 a. C.). Sin embargo, la distinción no puede considerarse clara: en la cultura griega no encontramos

---

objetivo la liberación del trabajador de la subyugación a los amos (y no la liberación del hombre de la «servidumbre del trabajo», que es verdaderamente utópica): cf. Spini (1992). Entre los autores de escritos «utópicos», recordemos a Tomás Moro (1478-1535; la *Utopía* aparece en latín, en 1516), Tomás Campanella (1568-1639; la *Città del sole* está fechada en 1602, pero sólo se publicó, en latín, en 1623) y Francis Bacon (1561-1626; la *New Atlantis* está datada en 1626).

12 Como veremos con mayor claridad más adelante, los dos elementos, simultáneamente presentes en muchos economistas del período clásico, fueron contrapuestos en Marx: el «trabajo obligatorio» es característico de las formaciones sociales pre-comunistas, mientras que en el comunismo la actividad laboral se convierte exclusivamente en la libre realización de la persona humana. Con el enfoque marginalista, además de la importante excepción que representa Marshall, la caracterización negativa del trabajo prevaleció decididamente.

13 Mientras que la Biblia era la expresión de un pueblo sometido.

ningún contraste entre el punto de vista del administrador de la familia y el del gobierno de la *polis*. Jenofonte y Platón constataron de forma explícita este hecho; entre otras cosas, la capacidad de dirigir los negocios propios como una buena garantía del nombramiento para un cargo público, incluso de carácter militar.[14] La dirección eficiente de los medios de producción (incluyendo, en particular, la supervisión del trabajo esclavo) se consideró como un elemento decisivo para obtener una buena calidad del producto, mientras que la posibilidad de mejoras técnicas fue descuidada por completo.

Es en este contexto donde encontramos, en la *Oeconomica* atribuida a Aristóteles, el consejo que se cita a menudo: «nadie, en efecto, se toma el mismo cuidado en la propiedad de otro que en la suya; así pues, en cuanto sea posible, todo hombre tendría que atender personalmente sus negocios. Podemos invocar también un par de dichos, uno atribuido a un persa [… que] al ser preguntado acerca de las mejores condiciones de un caballo, replicó "El ojo de su amo"».[15]

La referencia al «amo» nos lleva a la noción de *propiedad* (o, tal vez mejor, de *posesión* o *dominio,* a fin de evitar la plena identificación con la noción de *propiedad privada* corriente en la sociedad contemporánea). Tal noción no constituye un problema en sí misma —lo sería algunos siglos después, en tiempos de los Padres de la Iglesia, como veremos en el apartado siguiente—, sino simplemente un aspecto del problema más general de la organización política y social. En tal sentido encontramos diferencias significativas entre los diversos autores, y en particular entre Platón, que apoyó la propiedad colectiva de los medios de producción y una organización colectivista de las actividades de consumo, y Aristóteles, que invocó una visión realista de la naturaleza humana: «La propiedad que es común al mayor número de propietarios

---

14 Cf. Jenofonte (ca. 390 a. C.) (1923), p. 189: «La dirección de los intereses privados se diferencia sólo en cuestión de cantidad respecto a la de los negocios públicos. En otros aspectos son muy parecidas». Cf. Lowry (1987*a*), pp. 12-14.

15 Pseudoaristóteles (1935), p. 341: *Oeconomica,* I.6.3. Este pasaje fue parafraseado por Adam Smith en la *Teoría de los sentimientos morales* (cf. más adelante § 5.8), pero en el nuevo contexto tenía que asumir un significado diferente: no el consejo del buen paterfamilias para ocuparse personalmente de sus propios asuntos, sino la justificación decisiva para la elección del campo liberal.

recibe la menor atención; los hombres cuidan mejor sus posesiones privadas, y menos las que son comunes, o sólo hasta donde toca a su parte individual».[16]

Por otra parte, existe una convergencia general de las ideas sobre los orígenes de la estratificación social, que debe fundamentarse en las diferencias entre las habilidades innatas de las diferentes personas y la consiguiente subdivisión de tareas. Tal era, desde luego, el caso de la división entre campesinos, militares y filósofos en la *República* de Platón. Él situaba el origen del Estado en la división del trabajo entre papeles específicos tales como campesino, albañil, trabajador textil; a su vez, la división del trabajo tenía su origen en el hecho de que «nuestras diversas naturalezas no son parecidas, sino diferentes. Un hombre es naturalmente idóneo para una tarea, y otro lo es para otra».[17]

Aristóteles siguió a Platón al considerar intrínsecos a la naturaleza humana los fundamentos de la estratificación social. Esto rige ante todo para la diferencia básica en los papeles del hombre, la mujer y el esclavo: «Así, la mujer y el esclavo son distintos por naturaleza (porque la natura-

---

16 Aristóteles (1977), p. 77: *Política*, II.3, 1261b. Tenemos que recordar, sin embargo, que estas afirmaciones iban acompañadas por la apertura a formas de utilización de bienes en común, que puede ser estimulada por las autoridades públicas: «Es claro, por lo tanto, que es mejor que las posesiones sean poseídas privadamente, pero hacerlas propiedad común en el uso; y adiestrar a los ciudadanos en ello es la tarea especial que incumbe al legislador» (ibíd., p. 89: *Política,* II.5, 1263a).

17 Platón (1930), pp. 151-153: *República,* II.11. Sobre la división del trabajo, Jenofonte tenía algo que decir. (Jenofonte fue, como Platón, un discípulo de Sócrates, a cuya figura están dedicados los *Memorabilia:* Jenofonte, 1923, y, por lo tanto, pertenecía a la generación que precedió a la de Aristóteles, que fue un discípulo de Platón). Entre otras cosas, Jenofonte relacionó la división del trabajo con la dimensión del mercado en un famoso pasaje que se cita con frecuencia: «Porque en las ciudades pequeñas el mismo hombre hace sillas y construye casas, e incluso está satisfecho cuando puede encontrar un trabajo que le permita ganarse la vida. Y es, por supuesto, imposible que un hombre de muchos oficios sea competente en todos ellos. En las grandes ciudades, por otra parte, como mucha gente demanda cosas a cada rama de la industria, una sola actividad es suficiente para mantener a un hombre, y a menudo incluso no necesita ejercerla por completo; un hombre, por ejemplo, hace zapatos para hombres, y otro para mujeres; y hay sitios en los que un hombre se gana la vida sólo cosiendo zapatos, otro cortándolos, otro cosiendo las palas, mientras que otro no realiza ninguna de estas operaciones, sino que sólo monta las partes componentes. Por lo tanto, se deduce de ello, como algo habitual, que quien se dedica a una línea de trabajo muy especializado tenga que hacerlo de la mejor manera posible» (Jenofonte, 1914, p. 333: *Cyropaedia,* VIII.2.5).

leza hace […] una cosa para una finalidad […])», afirmó en tono perentorio Aristóteles en la *Política*.[18] Hasta este punto, sin embargo, se estaba tratando una distinción de papeles dentro de la sociedad, más que una distinción de tareas laborales. En opinión de Aristóteles, el segundo aspecto se refería a los esclavos, y no a los dueños:

> El término *dueño,* por lo tanto, no denota la posesión de una determinada rama de conocimientos, sino un cierto carácter, y lo propio sucede también con los términos *esclavo* y *hombre libre.* [...] De tal género son todas las ciencias de los esclavos, mientras que las del dueño consisten en servirse de los esclavos.[19]

Por lo tanto, Platón y Aristóteles caracterizaron la estratificación social y política como un hecho de naturaleza, que se deduce de las diferencias intrínsecas existentes entre los miembros de la sociedad: una tesis con connotaciones autoritarias que prevaleció durante mucho tiempo,[20] pero que tiene poco que ver con la que Adam Smith aportaría más tarde sobre la cuestión (cf. más adelante § 5.7). Desde nuestro punto de vista, sin embargo, muchos otros aspectos de su pensamiento son interesantes y serían admitidos en el debate económico posterior, aunque ocasionalmente tergiversados para acentuar su modernidad. Más adelante, en el § 2.4, recordaremos las ideas de Aristóteles sobre el dinero y la usura; aquí podemos mencionar brevemente la referencia de Platón en las *Leyes* al papel del placer y del dolor como guías de la acción humana,[21] o la distinción de

---

18 Aristóteles (1977), p. 5: *Política,* I.2, 1252b. Inmediatamente antes de esto, Aristóteles afirmaba: «porque uno que puede prever con su mente es naturalmente gobernante y naturalmente dueño, y uno que puede hacer estas cosas con su cuerpo está sujeto y es naturalmente un esclavo» (ibíd.).

19 Ibíd., pp. 30-31: *Política,* I.7, 1255b.

20 Por ejemplo, Tomás de Aquino —y detrás de él la tradición escolástica— hablaba de una distribución equitativa de los talentos entre los hombres, por parte de la Providencia, y aceptaba como justa una distribución de las rentas y de la riqueza basada en las desigualdades de rango, mérito, capacidades, destreza y condición de cada individuo (De Roover, 1971, pp. 43-44; cf. ibíd. para las referencias a los escritos de Tomás).

21 Platón (1926, pp. 67-69: *Leyes,* I.644) decía que «todos nosotros […] tenemos en nuestro interior dos consejeros antagónicos y tontos, a los que podemos designar por el nombre de placer y dolor». Sin embargo, contra lo que parece creer Spiegel (1971, p. 20), ésta no era una opinión sensualista en la que la confrontación entre placer y dolor cuantitativamente evaluados determina mecánicamente las elecciones humanas: es el «cálculo» (razonamiento) que se convierte en «ley», «cuando se ha convertido en decreto público del Estado», y que gobierna, a través del sabio, los impulsos positivos y negativos de las pasiones.

Aristóteles entre valor de uso y valor de cambio.[22] No es tan fácil interpretar el análisis del intercambio de Aristóteles expuesto en la *Ética a Nicómaco* como parte de su teoría de la ética, tratamiento que fue adoptado en los análisis escolásticos del precio justo.[23]

2.3. El pensamiento patrístico

Por razones de espacio no nos ocuparemos aquí de los textos de los epicúreos (y del propio Epicuro) o de los estoicos, aunque su influencia es claramente reconocible en los escritos de los protagonistas de la historia del pensamiento económico (tales como Mandeville y Smith en el siglo XVIII, en particular). Por la misma razón tenemos que excluir la literatura latina (con autores tan importantes como Cicerón y Séneca), aunque es

---

22 «Todo objeto de propiedad tiene dos usos: ambos están relacionados con el objeto en sí mismo, pero no lo están de la misma manera —uno es peculiar a la cosa y el otro no lo es— tomemos por ejemplo un zapato: puede usarse como tal zapato y puede utilizarse como objeto de cambio» (Aristóteles, 1977, pp. 39-41: *Política,* I.9, 1257a). Como podemos ver, en Aristóteles la distinción entre lo que después iba a denominarse valor de uso y valor de cambio tenía una connotación ética: el uso «correcto», el consumo, se contraponía al uso «incorrecto», el intercambio; esto reflejaba un cierto desprecio por la actividad mercantil, típico de las clases dominantes en una sociedad basada en el trabajo esclavo. De hecho, el pasaje que se acaba de citar es parte de una ilustración de los modos «naturales» y «antinaturales» de adquirir la riqueza (pastoreo, agricultura, caza, pesca e incluso piratería, son naturales; la usura se condena como lo más antinatural, pero en general todos los beneficios procedentes del comercio —compra y venta de bienes a cambio de dinero— se consideran antinaturales). Según Lowry (2003, pp. 15 y 22; cf. también la bibliografía que allí se cita), «Aristóteles formuló claramente el concepto de utilidad marginal decreciente» e «identificó los usos del dinero como medio de cambio, unidad de medida y depósito de valor para compras futuras». Tanto Meikle (véase la nota siguiente) como Lowry aparecen como ejemplos de «reconstrucciones racionales» (cf. más arriba, cap. 1, nota 26), que interpretan a los autores del pasado desde el punto de vista de las teorías actuales (o en gran parte posteriores).

23 El libro V de la *Ética a Nicómaco* (Aristóteles, 1926, pp. 252-323) consideraba la justicia conmutativa y la distributiva. Aquí Aristóteles explicaba, entre otras cosas, por qué pasaron los hombres, a partir del trueque, al intercambio de bienes por dinero. Los bienes están distribuidos entre los hombres según su «naturaleza», y, por lo tanto, de acuerdo con el papel que cada uno de ellos está llamado a desempeñar en la sociedad; en el intercambio entre diferentes productos tenemos que respetar las proporciones adecuadas (pero dista mucho de estar claro cómo deberían determinarse estas proporciones). Para las valoraciones contrarias de la contribución de Aristóteles a la economía, cf. la valoración negativa de Finley (1970) y la revalorización marxiana de Meikle (1995).

directamente relevante en muchos aspectos que se refieren al derecho, como los derechos de propiedad. Aquí sólo mencionaremos la distinción entre «derecho natural» y «derecho de gentes» que surge en las reflexiones de los primeros Padres de la Iglesia.

Echemos, pues, una breve ojeada al pensamiento patrístico, representado por los pensadores cristianos más influyentes, en el período que va del siglo I al siglo XI. De hecho, durante los siglos XII y XIII dominó gradualmente un nuevo modelo cultural, que halló su expresión principalmente en la vida intelectual de las «escuelas» —de ahí el término *escolástico*— y que se caracterizó por el recurso sistemático a determinados filósofos de la Antigüedad (sobre todo Boecio durante el siglo XII y Aristóteles durante el siglo XIII).[24]

Una vez más, la fase patrística no es interesante desde el punto de vista de la construcción de un sistema, de un tratamiento de los fenómenos económicos completamente desarrollado y bien organizado, sino por la influencia que ejerció sobre los desarrollos posteriores en algunas áreas (en particular, la noción de *propiedad privada* y la de relación entre iniciativa privada y sistemas sociales).[25]

Ante todo tenemos que recordar que originalmente la religión cristiana fue una secta minoritaria, oprimida por la persecución, que se difundió principalmente entre las capas más bajas de la sociedad. En esta etapa inicial, la búsqueda de márgenes para sobrevivir condujo naturalmente a una demostración de indiferencia hacia la política: una aceptación de la estructura social y del sistema económico existentes, siguiendo la enseñanza de Cristo de «dar al césar lo que es del césar».[26] Las cosas cambiaron después de la modificación que experimentó la política de Constantino y del advenimiento de la fe cristiana como religión de Estado. Sin embargo, incluso después de este cambio

---

24 Recordemos, por ejemplo, la difusión de la traducción latina de la *Ética a Nicómaco* realizada por Roberto Grossatesta, obispo de Lincoln, y sus ayudantes, que se terminó hacia 1246: a partir de aquí algunos manuales datan el comienzo del período escolástico, aunque el interés por los filósofos de la Antigüedad clásica y, por lo tanto, por traducirlos, fue un efecto de la vitalidad de las «escuelas», más que una causa de su nacimiento.

25 Para un tratamiento de este período cf. Viner (1978) y la literatura que allí se cita. Cf. también Spiegel (1971), pp. 41-46.

26 Mt 22, 21. Viner (1978), p. 9, habla del «sentirse ajenos al mundo» de la Patrística en esta etapa.

de política, la atención se centraba todavía en la «vida después de la muerte» y en los aspectos estrictamente religiosos, aunque «los Padres aceptaron las instituciones sociales y políticas de su época como hechos, sustancialmente como hechos que no se podían cambiar» (Viner, 1978, p. 13).

Evidentemente, esto no significa que los Padres de la Iglesia no consideraran nunca cuestiones prácticas: aunque las abordasen siempre dentro del marco de la doctrina moral, contribuyeron de varias maneras a formar un clima de opinión que ejercería una profunda influencia en los siglos posteriores. Aquí echaremos una breve ojeada a la actitud de los Padres hacia la propiedad privada, la limosna, la esclavitud y el comercio. Cuando consideramos estos temas, hemos de tener presente una distinción crucial para el pensamiento del período, a saber, la distinción entre los ideales válidos para una pequeña minoría de creyentes y los preceptos morales aplicables al conjunto de la comunidad de creyentes.

Así, en la cuestión de la propiedad privada, una opinión ampliamente sostenida entre los Padres de la Iglesia era verla como una creación del derecho civil, no del divino, y estimar que la idea moral viene constituida por alguna forma de propiedad común. Juan Crisóstomo (ca. 347-407) sostenía que Dios había asignado los bienes terrenales como propiedad común a todos los hombres; la misma opinión fue defendida por Ambrosio (ca. 340-397), que vio el origen de la propiedad privada en un acto de usurpación, y por Jerónimo (ca. 347-ca. 420), que sostenía que un hombre rico es una persona injusta o es heredero de una persona injusta. Agustín de Hipona (354-430) consideraba la propiedad privada como una fuente de guerras e injusticia social. Sin embargo, el consejo de despojarse por completo de toda propiedad —como de hecho haría Francisco de Asís muchos siglos después— fue considerado un «consejo de perfección», no un precepto aplicable a todos. La norma general relativa a la propiedad privada, como ciertamente a todos los demás aspectos de la vida social, consistía en respetar las leyes existentes.[27] En realidad, el papel atribuido a

---

27 Dos excepciones, recordadas —también en sus límites— por Viner (1978), pp. 17-20, son Lactancio y Teodoreto de Ciro. El primero era un severo crítico del colectivismo (pero el principal objetivo de sus ataques era la comunidad de esposas), y el último un defensor de las desigualdades sociales, incluyendo las que existían entre amo y esclavo. Por otra parte, tenemos las diferentes corrientes heréticas —maniqueos, donatistas, pelagianos, compocracianos y otros— que consideraban imposible la salvación del rico y mantenían la

las leyes sobre la propiedad privada después del pecado original, que, por lo tanto, tenían en cuenta los límites de la naturaleza humana, era poner coto a la avaricia humana y reducir a un mínimo el conflicto y el malestar social. Duns Escoto (ca. 1265-1308) llegó a sostener que después de la caída original la prosperidad privada se había convertido en algo conforme con el derecho natural.[28]

Las frecuentes exhortaciones respecto al deber moral de la limosna seguían la misma lógica. El ideal de perfección era que el cristiano no debe aceptar ser más rico que los demás hombres, por lo que debe dar al pobre todo lo que excede de sus estrictas necesidades de subsistencia; en la práctica, sin embargo, a la limosna se le asignaba solamente la tarea de aliviar la indigencia más extrema: una carga que el rico podía llevar con facilidad, y que ciertamente no era tal que modificase la estratificación social existente.

La esclavitud fue reconocida como un hecho que formaba parte del sistema social de la época, y como tal no fue condenada. Los Padres que trataron de ella —Agustín y Lactancio, por ejemplo— se limitaron a recordar que ante Dios todos los hombres eran iguales, sin tener en cuenta el lugar que ocupaban en la sociedad, y que un esclavo puede ser más digno en el Paraíso que un hombre rico. Sin embargo, esto representaba un paso adelante respecto de Platón y Aristóteles: ya no se consideraba la esclavitud como una institución natural; en lo que se refiere al derecho de propiedad, caía dentro del campo de las leyes humanas, más que en el de las divinas.

En este punto es más fácil comprender la actitud de los Padres ante la actividad económica, en particular el comercio. La actitud hacia el trabajo —positiva en su conjunto, y en algún caso basada en su reconocimiento como un deber social, y que también es útil para alejar a los hombres

---

pobreza como un precepto, al menos para los sacerdotes. Una vez más, véase Viner (1978), pp. 38-45, para un resumen equilibrado y referencias adicionales.

En la Edad Media la Iglesia se convirtió en uno de los mayores terratenientes del mundo; en 1208, el papa Inocencio III condenó a los valdenses por su tesis de que la propiedad privada es un obstáculo para la salvación eterna (cf. Viner, 1978, p. 108). Posteriormente, en el siglo XVI, los exponentes de la llamada escuela de Salamanca (de Francisco de Vitoria, 1492-1546, a Tomás de Mercado, ca. 1500-1575) afirmaron enérgicamente la utilidad de la propiedad privada (cf. Chafuen, 1986). Cf. también Wood (2002), pp. 17-67, que ilustra el cambio de actitud ante la propiedad, la pobreza y la riqueza que se produjo entre los tiempos de Agustín y el siglo XV.

28 Cf. Pribram (1983), p. 11.

del pecado— recuerda la posición de Pablo (véase más arriba § 2.2). Se condenaba la búsqueda del lujo o de la riqueza, especialmente porque distraía de la persecución de la salvación eterna, que era una prioridad absoluta. El comercio era considerado con desconfianza, como una fuente probable de riesgos morales, pero no era objeto de condenación directa: lo importante era que se practicara de forma honesta, dentro de una vida cristiana.[29]

Las tesis de los Padres antes ilustradas se convirtieron en la doctrina oficial de la Iglesia en los siglos siguientes, a través de la mediación de Tomás de Aquino (ca. 1225-1274). Este autor sostenía que la propiedad privada no viola el derecho natural y favorece el comportamiento socialmente útil (una tesis que ya propuso Aristóteles), mientras que la propiedad común constituye un ideal de perfección que sólo conviene a unos pocos (por ejemplo, a las órdenes monásticas).[30] De modo semejante, Tomás consideraba que en muchos casos era legítima la persecución de los beneficios mercantiles. Con Tomás de Aquino llegamos al momento culminante del escolasticismo.

2.4. Los escolásticos

Como vimos en el apartado anterior, la cuestión moral era la que dominaba el debate sobre la vida económica en la Antigüedad clásica y durante la Edad Media. Según uno de los historiadores más importantes del pensamiento económico en ese período, Pribram (1983, p. 6), «la economía medieval se componía de un cuerpo de definiciones y preceptos concebidos para regular el comportamiento cristiano en las esferas de producción, consumo, distribución e intercambio de bienes».

---

29 Finalmente, debe hacerse alguna referencia a las tesis antipoblacionistas de Jerónimo (cf. Viner, 1978, pp. 33-34) y Cipriano, obispo de Cartago (ca. 200-258: cf. Spiegel, 1971, p. 46), precursor de Malthus en algunos aspectos (cf. más adelante § 6.2), que se oponía al imperativo bíblico «Creced y multiplicaos» (Gn 1, 28), citado con frecuencia entonces y en debates posteriores.

30 La posición de la Iglesia católica cambió posteriormente. En las encíclicas *Quod apostolici muneris,* 1878, y *Rerum Novarum,* 1891, el papa León XIII proclamó que el derecho de propiedad era conforme a las leyes de la naturaleza.

En comparación con la economía política que conocemos hoy, tanto el objetivo como el método de análisis eran diferentes. El objeto primario, como hemos visto, era encontrar reglas de conducta moral, no comprender el funcionamiento de la economía.[31] El método, en línea con el objeto, se basaba en el principio de autoridad, es decir, en la deducción de normas de conducta a partir de unos primeros principios que llegaban a adquirir la naturaleza de artículos de fe. La tarea fundamental consistía en verificar si las consideraciones sobre asuntos económicos estaban de acuerdo con estos primeros principios o con comentarios sobre las Sagradas Escrituras dotados de especial autoridad, como los de los Padres.

Sin embargo, el debate teológico durante la Edad Media contenía una gran cantidad de pistas para la definición del marco conceptual que constituye el fundamento de cualquier análisis abstracto de la economía. En muchos aspectos el debate anunciaba líneas de análisis que iban a emerger en Smith y en otros varios economistas del período clásico.

Tal fue el caso de ciertos lugares eternamente comunes, incluida la visión del cuerpo social como sujeto autónomo. Éste fue ciertamente en gran medida el caso de la Iglesia, vista como *corpus mysticum,* como *universitas* de los creyentes: una realidad superior que estaba por encima del cristiano como individuo o de los cuerpos sociales de origen secular.[32]

A partir de aquí sólo faltaba un paso para llegar a la idea de que el Estado es lógicamente superior a la familia y al individuo. Los orígenes de esta idea se remontan a Platón en algunos aspectos y a Aristóteles en otros: los dos filósofos griegos pueden ser considerados los fundadores de la doc-

---

31 Una implicación de este hecho que merece ser considerada es la importancia del individuo —de sus cánones de comportamiento, del objetivo de salvación del alma individual— en los escritos escolásticos, que en esto contrastan con los economistas clásicos (por ejemplo, Ricardo o Marx), los cuales se centraron en agregados de individuos, como las clases sociales. Schumpeter (1954), pp. 86-87, destacó la atención prestada por los escritores escolásticos al individuo como aspecto decisivo del proceso de nacimiento de la economía política. Sin embargo, tenemos que añadir que en un contexto diferente un espíritu individualista ya impregnaba el derecho romano (aunque, por otra parte, el célebre apólogo de Menenio Agripa, con su comparación entre el cuerpo político y el cuerpo humano, ya se había convertido en un lugar común para cualquiera que invocara una reducción de las tensiones sociales).

32 La doctrina de la autoridad suprema de la Iglesia en todas las cuestiones temporales y espirituales fue consagrada por la bula *Unam Sanctam* (1302), del papa Bonifacio VIII.

trina orgánica del Estado.[33] Sin embargo, como destaca Pribram (1983, pp. 7-8), «La concepción aristotélica de la comunidad política como un conjunto integrado y dotado de existencia real no fue simplemente asumida por los escolásticos. Ellos sólo aceptaron la proposición aristotélica de que existía una «necesidad natural» de que los hombres vivieran en sociedad». Por lo tanto, los escritores escolásticos adoptaron una versión más moderada de la doctrina orgánica que la concepción original de Aristóteles: un punto que vale la pena destacar, también para mostrar la posibilidad de posiciones intermedias ante la clara dicotomía entre individualismo metodológico y organicismo comúnmente aceptada en el siglo XX, en especial por obra de la reacción liberal contra los regímenes totalitarios. En algunos aspectos, la noción de los seres humanos como animales intrínsecamente sociales, que ya estaba presente en Aristóteles, junto con una forma moderada de organicismo y con la atención hacia el individuo que es típica del pensamiento escolástico, anunciaba la posición sostenida por los exponentes de la Ilustración escocesa, y en particular por Adam Smith, lo que será considerado más adelante (§ 5.3).

En la filosofía medieval puede encontrarse un paralelo con el debate entre el individualismo metodológico y el organicismo, en la discusión del llamado problema de los *universales,* y con mayor precisión en la contraposición entre «nominalismo» y «realismo» (o, como prefería decir Popper, «esencialismo»).[34] Consideremos este debate en términos muy simplificados.[35]

---

33 Popper (1945), vol. 1, insistió en el papel de Platón, mientras que Russell (1945), especialmente p. 186, lo hizo en el de Aristóteles. Tanto Popper como Russell destacaron el autoritarismo intrínseco en la visión orgánica de la sociedad, que en los tiempos modernos ejemplificaron el marxismo y el nazismo. De acuerdo con la visión orgánica, de hecho, para entender la sociedad es necesario tener en cuenta entidades colectivas tales como «el proletariado» o «la nación», y en la acción política se atribuye a estas entidades un valor superior al que se puede atribuir a los individuos que las componen. Por el contrario, el llamado individualismo metodológico (que más tarde predominó en la teoría marginalista, particularmente en la escuela austríaca: cf. más adelante cap. 11) sostenía que cualquier fenómeno social debe analizarse sólo a partir del comportamiento individual.

34 Cf. Popper (1944-1945), p. 27. El mismo Popper (ibíd., pp. 26-34) propuso tal relación, alineándose con el nominalismo. Sin embargo, Popper no hizo una referencia específica a los filósofos medievales; además, en su breve tratamiento parece ignorar por completo las opiniones de Abelardo, presentando el debate entre nominalistas y realistas como una clara contraposición.

35 Cf. Fumagalli y Parodi (1989), particularmente pp. 165-185. Aquí dejamos de lado autores incluso tan importantes como el franciscano Duns Escoto, un realista, y Guillermo de Ockham (ca. 1300-1349), un nominalista (o, como alguno prefiere, «termina-

Según los nominalistas, los *universales* —aquellos que no designan entidades individuales, por ejemplo *caballo* o *humanidad*— son simplemente nombres que se utilizan para designar un conjunto o una clase de objetos individuales: un mero *flatus vocis,* como al parecer dijo Roscelino de Compiègne (ca. 1050-ca. 1120), mientras que sólo los individuos están dotados de realidad. Por otra parte, realistas como Guillermo de Champeaux asociaban el término *universal* con la existencia de una propiedad común a un conjunto de objetos, y, por lo tanto, con una «esencia real» presente en forma idéntica en los individuos, que puede distinguirse sobre la base de una variedad de cualidades secundarias. Un alumno de Roscelino y de Guillermo de Champeaux, Pedro Abelardo[36], adoptó una posición fuertemente crítica con las versiones más extremas de nominalismo y realismo. Según Abelardo, el término *universal* nació para designar (y transmitir) un aspecto efectivo de la realidad, y, por lo tanto, tiene una *causa communis* y no puede considerarse como un simple *flatus vocis* desprovisto de fundamentos objetivos; al mismo tiempo, es algo diferente de una realidad colectiva o de un conjunto definido de individuos: «al nombre *universal* corresponde una imagen común y útil de muchas cosas, mientras que al nombre *singular* corresponde un concepto preciso y único que se refiere a una única realidad».[37] Por lo tanto, Abelardo, aunque crítico con la opinión realista, defendía la validez de los *universales:* una validez «analítica», podríamos decir.

---

lista»). El debate entre nominalistas y realistas fue también recordado, en términos más próximos a Popper que a los que aquí se han propuesto de forma resumida, por el historiador del pensamiento económico Karl Pribram (1877-1973), una figura importante de la cultura austríaca del período entre las dos guerras mundiales, que puede haber tenido alguna influencia en el individualismo de Hayek y de Popper (cf. Pribram 1983, pp. 20-30; el papel de Pribram fue destacado por Schumpeter 1954, p. 85 n.; p. 124, n. 15, trad. cast.).

36 Uno de los más grandes lógicos medievales, Pedro Abelardo (ca. 1079-1142), profesor en París durante una serie de años y después monje, es también conocido por sus amores trágicos con su alumna Eloísa, y por las cartas que intercambiaron después de su forzosa separación.

37 Citado en Fumagalli y Parodi (1989), p. 171; cf. también ibíd.: «el "estado común" […] no es una sustancia, sino una manera de ser». Tenemos, pues, un «proceso de distinción del mundo de los nombres respecto del mundo de las cosas» (ibíd., p. 172): el término *rosa* contendría un significado, aunque negativo, incluso en un mundo en el que ya no existieran rosas.

Si con Popper intentamos traducir la posición de Abelardo sobre el problema de los *universales* en términos de la moderna dicotomía entre individualismo metodológico y organicismo, podríamos decir que Abelardo habría rechazado las versiones extremas de ambos, y habría sostenido la legitimidad de un análisis dirigido sobre la base de categorías agregadas, que evitaría dispersar la atención en la multiforme variedad de accidentes individuales, pero sin atribuir a tales categorías la naturaleza de esencia, o de algo lógicamente superior a los individuos, y en cualquier caso con toda la cautela debida al hecho de que el término *universal* ofrece una imagen confusa, distinta de la imagen exacta que tenemos con el «nombre singular».

Evidentemente, establecer un paralelo entre los debates a una distancia tan grande de tiempo tiene un valor limitado; sin embargo, incluso la versión tan simplificada que aquí ha ilustrado la riqueza del debate de épocas pasadas nos ayuda a entender las limitaciones de la posición metodológica que hoy predomina, es decir, el individualismo metodológico, y de la representación de una dicotomía clara entre individualismo y organicismo. En efecto, los escritores escolásticos y Abelardo indicaron un camino intermedio entre los dos extremos, en el que se reconoce la importancia de la comunidad (o, en un sentido más general, de las entidades sociales) a causa de la naturaleza social de los individuos, y en el que también se reconoce la legitimidad de un uso analítico de los agregados (términos *universales*), sin que esto implique considerarlos como entidades reales (es decir, políticamente previas) a los individuos. Por este camino intermedio encontraremos más tarde a economistas clásicos como Adam Smith y John Stuart Mill, o en tiempos más recientes John Maynard Keynes.[38]

2.5. Usura y precio justo

Después de nuestra breve digresión en el campo de la lógica y la epistemología, volvamos a temas estrictamente económicos. Las cuestiones dominantes, entre los siglos XII y XVI, fueron el precio justo y la usura, considerados siempre desde el punto de vista de la ética y lejos de la interpre-

38 Sin atribuir demasiada importancia a esto, podemos observar que el joven Keynes leyó y disfrutó de Abelardo: cf. Skidelsky (1983), p. 113.

tación del funcionamiento del sistema económico en su conjunto.[39] En este apartado examinaremos brevemente el debate sobre tales temas, centrando la atención en los principales protagonistas, como Tomás de Aquino, a principios del período aquí considerado, y Thomas Wilson, hacia el final.

Tomás de Aquino es comúnmente considerado como el filósofo y teólogo más importante de finales de la Edad Media. Su influencia como maestro en varias ciudades (de París a Roma, de Anagni a Nápoles) sólo fue superada por la de su principal obra, la *Summa theologiae,* escrita entre 1265 y 1273, que iba a mantenerse durante siglos como un punto de referencia central para la doctrina católica. Fue característica de esta obra una original fusión entre la tradición cristiana y la filosofía de Aristóteles.[40]

El propio Aristóteles consideró como antinatural, y, por lo tanto, condenable, cualquier riqueza que procediera del comercio; en particular condenó el comercio con dinero, es decir, los préstamos con interés.[41] En la tradición cristiana también encontramos una decidida oposición a los préstamos con interés; en este aspecto se cita a menudo un pasaje del Sermón de la Montaña, cuando Jesús dice «prestad sin esperanza de remuneración».[42] Tomás de Aquino adoptó una actitud más moderada: la condena del interés como principio[43] fue seguida por una detallada casuística, en la que los casos de préstamos con interés que debían condenarse se distinguían de los casos en los que estaba justificada su percepción (particular-

---

39 Cf. De Roover (1971), pp. 16-19. Wood (2002), p. 1, habla de «economía teológica»: «las ideas económicas medievales están fuertemente imbuidas de cuestiones de ética y moralidad, de los motivos, más que de la mecánica, de la economía».

40 Sobre la personalidad y el pensamiento económico de Tomás, cf. Nuccio (1984-1987), vol. 2, pp. 1469-1576, y la abundante bibliografía que allí se cita.

41 «Es muy razonable detestar la usura, porque sus ganancias provienen del dinero mismo y no de aquello para lo que se inventó el dinero. Porque el dinero se introdujo a efectos de utilizarlo en el cambio, pero el interés hace que aumente la cantidad del propio dinero [...] en consecuencia, entre las formas de hacer negocios, ésta es la más contraria a la naturaleza» (Aristóteles, 1977, p. 51: *Política,* I.10, 1258b).

42 Lc 6, 35; encontramos expresiones análogas en los evangelios de Mateo y Marcos. Cf. también Ez 18, 8 y 18, 13.

43 De hecho, el interés constituye un pago por el uso de una mercancía, el dinero, cuyo valor de cambio ya se ha pagado con la promesa de devolver una cantidad igual. Una tesis más radical, pero sustancialmente semejante, era que el interés es el pago por el tiempo que transcurre entre el préstamo y la devolución del dinero prestado: de ahí que fuera condenado porque el tiempo pertenece a Dios.

mente los casos en que podemos hablar de un *damnum emergens* para el prestamista, de modo que se justificase un tipo de interés positivo, aunque relativamente moderado, mientras que las justificaciones basadas en el *lucrum cessans* eran rechazadas, dado que abrirían el camino a la legitimación de un tipo de interés competitivo; como de hecho sucedió gradualmente en los siglos posteriores).[44]

El camino seguido por Tomás —casuística, o análisis de casos específicos, con diferentes respuestas a la pregunta acerca de la legitimidad del préstamo con interés, según las circunstancias— fue adoptado en los siglos posteriores en una larga serie de escritos que muestran, entre otras cosas, el poco respeto que se tuvo a la prohibición de la usura y la espléndida inventiva de la que hicieron gala los operadores financieros de la época encontrando nuevos tipos de contratos para burlar las prohibiciones.[45] Dado el método adoptado, estos escritos no llevaban a generalizaciones y, por lo tanto, a contribuciones teóricas dignas de destacar. Lo que podemos decir en general es que estos autores, sobre todo Tomás, fueron muy conscientes del papel del dinero como medio de cambio y patrón de medida, pero no como reserva de valor.

El debate ético y el debate legal se entrecruzaban a menudo,[46] y el debate sobre la usura resultó así relevante para la elección práctica entre diferentes instituciones financieras. Efectivamente, la importancia de este debate fue tal que algunos comentaristas lo consideran —con las diversas

---

44 Cf. Viner (1978), pp. 88-96.

45 Desde este punto de vista, los escritos sobre la usura son una fuente decisiva para el historiador económico, puesto que sirven de testimonio para identificar las prácticas corrientes de mercado de aquel entonces y el desarrollo de instrumentos financieros, desde la factura y la letra de cambio hasta los acuerdos de seguro y los contratos a plazo, y hasta los contratos compuestos que combinaban de diverso modo los elementos anteriores.

46 En lo que se refiere al derecho canónico, el Concilio de Nicea (312) sólo prohibió a los clérigos la implicación en préstamos de interés; las regulaciones fueron ganando gradualmente en severidad, extendiendo su campo de aplicación a todos; después, desde el siglo XIV, comenzó un movimiento en dirección opuesta, con definiciones cada vez más limitadas de la usura (cuya condena como principio, sin embargo, fue confirmada por el papa Benedicto XIV en la encíclica *Vix pervenit* en 1745, que todavía se aplica). El papa León X, en el quinto Concilio Lateranense (1515) declaró aceptable la institución de *montes pietatis,* en los que se carga un interés sobre los préstamos para cubrir los gastos y el riesgo de pérdidas, definiendo la usura como «un beneficio que se consigue sin trabajo, coste o riesgo» (citado en Wood, 2002, p. 204).

respuestas que se dieron a la pregunta acerca de la legitimidad de la usura— un elemento central en la explicación del ritmo de transición al capitalismo.[47] Lo cierto es que la condena de la usura no fue acompañada por la hostilidad hacia la actividad comercial en general, como era el caso en Aristóteles. Los escolásticos pedían, simplemente, un comportamiento correcto: en particular, sin fraude ni coacción, pero también sin aprovecharse de la posición más débil de la otra parte en la negociación.

La transición hacia la legalización del interés fue lenta. La confrontación entre «rigoristas» y «laxistas» continuó durante siglos; el dominio inicial de los primeros dio paso muy gradualmente a una aceptación general de las tesis de los últimos, especialmente después de la Reforma. Desempeñó un papel importante el proceso que Viner (1978, pp. 114-150) llama «secularización», a saber, el abandono del recurso a la Revelación y el cambio de énfasis de los valores trascendentales a los temporales que tuvo lugar durante el Renacimiento.[48]

Sin embargo, a finales del siglo XVI encontramos todavía una fuerte oposición a la usura. Aunque estaba siendo sustancialmente legalizada tenemos, por ejemplo, el severo *A discourse upon usurye* [Discurso sobre la usura], de Thomas Wilson, publicado en 1572. Una edición moderna, datada en 1925 (reimpresa en 1963), contiene una larga introducción de Tawney. Este autor ilustra las principales clases de transacciones crediticias utilizadas en la época (las que se refieren a campesinos y pequeños artesanos, nobles empobrecidos, la financiación de la manufactura, los mercados de divisas, las instituciones financieras precursoras de los bancos modernos), la historia del debate y las concesiones que se habían alcanzado poco antes de la publicación del ensayo de Wilson, con la ley de 1571. Dicha ley declaró que todos los préstamos con un interés superior al 10 por 100 carecían de valor legal, aunque no prohibía los préstamos a tipos

---

47 Tawney (1926) concentró la atención en este aspecto mucho más de lo que Weber (1904-1905) lo hizo en su célebre estudio del papel de la Reforma protestante en la transición de la cultura medieval a una cultura adecuada para el desarrollo capitalista. En contraste, Spiegel (1991, p. 66) sostiene que la prohibición medieval del préstamo con interés favoreció diferentes formas de asociación entre inversionistas privados para compartir los riesgos, estimulando así el nacimiento de las empresas capitalistas.

48 Como observó Pribram (1983), p. 30, «independientemente de las decisiones de la jurisdicción secular, los consejos religiosos sobre el comportamiento económico continuaron siendo observados en casi todos los países hasta bien entrado el siglo XVI».

de interés más bajos; sin embargo, no proporcionaba ninguna protección legal para ellos. Esta concesión franqueó el camino a la opinión de que no todos los préstamos con interés debían considerarse como usura, sino sólo aquellos que, explotando la necesidad del prestatario, aplicasen un interés «excesivo».[49]

En el terreno doctrinal, la legitimidad de los préstamos con interés fue afirmada, entre otros, por Juan Calvino (1509-1564), aunque sólo para los préstamos comerciales, mientras que se mantenía la condena moral para los préstamos al consumo, concedidos generalmente para hacer frente a situaciones de necesidad y, por lo tanto, explotando la inferioridad negociadora del prestatario. Spiegel (1971, p. 83) recuerda también a un hombre de leyes francés, Charles Dumoulin (su libro data de 1546), que, aun sosteniendo la legitimidad de los préstamos con interés, razonaba al mismo tiempo la conveniencia de establecer un límite máximo al tipo de interés por parte de las autoridades públicas. En la escuela de Salamanca, activa en España en el siglo XVI y muy influyente en toda Europa, diversos autores hicieron extensiva la legitimidad del interés prácticamente a todas las clases de contratos y a todas las situaciones.[50] El jesuita belga Lessius (Leonard de Lays, 1554-1623) propuso otra justificación del interés, la *carentia pecuniae* (escasez de moneda en circulación).[51] La reacción contra la regulación de los préstamos con interés sólo llegó con el ascenso del liberalismo —podemos mencionar a Turgot (1769), y especialmente la *Defence of usury* [Defensa de la usura] (1787) de Bentham—, aunque el

---

49 La definición de usura basada en la imposición de un tipo de interés sobre los préstamos notablemente más alto que la media ha resurgido recientemente en la legislación italiana (Ley 108 de 1996), lo que atestigua la vitalidad —especialmente en un país católico— de las ideas económicas medievales, a pesar de las fuertes críticas de los economistas. De hecho, la usura, hoy, se caracteriza principalmente por unos modos de captación que implican prácticas ilegales e implican una peligrosa relación entre usureros y delincuencia menor (y ocasionalmente crimen organizado). La prohibición de los tipos de interés notablemente superiores a la media es obviamente ignorada por la usura ilegal, que al mismo tiempo explota la ausencia de competencia por parte de los bancos en el sector de los préstamos de alto riesgo, especialmente los de cantidades modestas, cuyos gastos de captación pueden ser proporcionalmente elevados, debido también a la lentitud de la justicia civil, y para los que, por lo tanto, los tipos de interés relativamente altos pueden justificarse actuarialmente por el riesgo de no recuperar el préstamo.

50 Cf. Chafuen (1986), pp. 143-150.

51 Cf. De Roover (1971), p. 90, que con cierta audacia asocia este elemento con la preferencia de la liquidez de Keynes (cf. más adelante § 14.5).

propio Adam Smith, en *La riqueza de las naciones,* todavía consideraba oportunos los límites legales al tipo de interés, sosteniendo que de otro modo «pródigos y proyectistas», dispuestos a pagar incluso tipos de interés muy altos, arrojarían a la «gente sobria» del mercado de préstamos.[52] En Inglaterra, las leyes de usura sólo fueron abolidas en 1854.

Volvamos ahora al precio justo, otro tema que se remonta por lo menos a Aristóteles (cf. más arriba § 2.2). La división del trabajo hace necesarios los intercambios, a través de los cuales todos dan y reciben: el intercambio es un *fluxus et refluxus gratiarum,* «un dar y recibir favores», como bien dijo Alberto Magno.[53] Así apareció un problema referido a la relación de intercambio. Siguiendo la tradición de la doctrina jurídica romana y de ciertos Padres de la Iglesia como Ambrosio y Agustín, Tomás identificó el precio justo como el precio predominante en los mercados en ausencia de fraude o prácticas monopolísticas. Ésta parece haber sido la opinión más difundida también entre los autores que vinieron después de Tomás, y en particular entre los romanistas, canonistas y tomistas; a esta tesis se opusieron los adversarios del tomismo, tales como los escotistas y los nominalistas.[54] Sin embargo, tenemos que recalcar que la referencia al precio de mercado tenía un valor normativo, no descriptivo, dado que en aquella época el mercado competitivo era la excepción, mientras que la regla consistía en que la posibilidad de intercambio estaba abierta a unos pocos individuos.[55] Entre otras cosas, recordemos que en los siglos XII-XIII,

---

52 Smith (1776), p. 357; p. 323, trad. cast. La respuesta de Bentham sobre este punto (1787, «Letter XIII») se basaba en la identificación de los «proyectistas» smithianos con los empresarios, protagonistas con sus iniciativas del cambio tecnológico. Aquí encontramos, en oposición con la visión smithiana del progreso técnico como un proceso de general difusión, llevado a cabo por una amplia gama de agentes, y en la exaltación del papel innovador del empresario, una anticipación de la noción schumpeteriana del empresario innovador (cf. más adelante § 15.2).

53 Citado por Langholm (1998), p. 101. Como observó Duns Escoto (citado ibíd., p. 102), el intercambio voluntario se considera ventajoso por ambas partes, comprador y vendedor, y, por tanto, implica un elemento de regalo. (El libro de Langholm, probablemente la mejor obra sobre el pensamiento económico medieval, es también una preciosa mina de citas de las fuentes originales.)

54 Cf. De Roover (1971), pp. 25 y ss., 52 y ss. La tesis de Tomás fue también adoptada por la «Escuela de Salamanca»: cf. Chafuen (1986), pp. 92 y ss. Entre los opositores de la «visión del mercado», Wood (2002), p. 143, recuerda a «Jean Gerson (m. 1428), que […] recomendaba que todos los precios […] debían ser fijados por el Estado».

55 Cf. De Roover (1958). El término «competencia» no hizo su aparición hasta el siglo XVII, mientras que el término «monopolio» se remonta a la *Política* de Aristóteles (1977, p. 57: I.11, 1259a), y «oligopolio» a la *Utopía* de Tomás Moro (1518, pp. 67-69).

por lo menos en Italia, las autoridades políticas (municipios, gremios) intervenían activamente, estableciendo precios obligatorios o límites máximos de los precios para muchas de las principales mercancías sujetas a intercambio. Además, a causa de la estricta regulación de las técnicas productivas que caracterizaba a los gremios de artes y oficios, la referencia a los costes necesarios de producción no implicaba la competencia que elimina a los productores menos eficientes,[56] sino los costes legales correspondientes a la observancia de las regulaciones existentes.

Las referencias al coste de producción, y en particular a la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía, como elemento a tener en cuenta para la determinación del precio justo, no significan una verdadera anticipación de la teoría clásica del valor.[57] En efecto, aunque es cierto que las referencias al coste de producción y particularmente a los costes del trabajo eran numerosas, fueron indudablemente superadas por las referencias a la utilidad y a la rareza, como veremos ahora más de cerca. Además, la estructura de costes venía claramente determinada por la estratificación social, que se consideraba como un dato que el «precio justo» tenía que respetar: en esencia, los escritores escolásticos consideraban «justo» aquel precio que permitía a los productores mantener un nivel de vida que correspondiera a su posición en la sociedad.[58] En cierto sentido, las referencias a los costes de producción parecen más relevantes en relación con las cuestiones de justicia distributiva que con las de justicia conmutativa.

Cf. De Roover (1971), p. 16, y Spiegel (1987). Langholm (1998), p. 85, destaca que «La moderna concepción mecanicista del mercado […] era extraña a los maestros medievales. Su marco de referencia era un universo moral que obligaba a cualquier comprador o vendedor a actuar por el bien común y, por consiguiente, a estar de acuerdo con la relación de intercambio». Cf. también ibíd., p. 163.

56 En contraste con las observaciones, con frecuencia repetidas de Schumpeter (1954, p. 93; p. 132, trad. cast., refiriéndose a Tomás de Aquino y después a Duns Escoto; p. 98; p. 137, trad. cast., refiriéndose a «los últimos escolásticos»).

57 En contraste con lo que creía Tawney (1926, p. 48), entre otros; él llegó a afirmar categóricamente: «El verdadero descendiente de las doctrinas de Aquino es la teoría del valor-trabajo. El último de los escolásticos fue Karl Marx».

58 Ésta era la opinión de Tomás de Aquino (cf. De Roover, 1971, pp. 43-44); podemos recordar, entre otras, la opinión semejante que sostenía Heinrich von Langenstein, profesor de teología en la Universidad de Viena, que murió en 1397. Esto significa que se toma como dato la estructura social de recompensas por las diferentes clases de trabajo, incluso con amplias diferencias que reflejan el distinto estatus social de las diferentes actividades económicas. Este aspecto constituye una distinción crucial entre las apelaciones a los costes del trabajo en las teorías del precio justo y en las teorías del valor-trabajo clásicas, que al menos como aproximación inicial se refieren a un trabajo común indistinguible.

Como ya se mencionó, predominaron las referencias a la utilidad en el sentido amplio del término.[59] Ante todo, siguiendo a Aristóteles y a algunos de los Padres de la Iglesia, como Agustín, Tomás y otros confirmaron que el valor de los bienes no refleja la jerarquía «natural» (objetos inanimados-mundo vegetal-mundo animal-seres humanos), sino la capacidad de los bienes para satisfacer necesidades *(indigentia)*.[60] Dicho con mayor precisión, como observó Pedro de Juan Olivi (1247-1298: por lo tanto, un autor que viene inmediatamente después de Tomás, y es anterior a Buridán en cerca de un siglo), tenemos que referirnos a tres fuentes del valor: *virtuositas, complacibilitas* y *raritas,* es decir, capacidad para satisfacer las necesidades humanas, correspondencia a las preferencias de la persona que utiliza el bien y escasez.[61]

El problema del precio justo no debe confundirse con el del precio legítimo: siguiendo la tradición de la doctrina jurídica romana y del derecho canónico, cualquier transacción acordada libremente por las partes se consi-

---

59 Langholm (1998), pp. 87, 131, insiste en la complementariedad de los dos elementos, coste y estimación común. Sin embargo, ambos elementos pueden también considerarse en oposición: por ejemplo, Juan de Medina (1490-1546) criticó la tesis de Escoto de que el precio justo debía cubrir los costes de producción, sosteniendo que el hecho de que la común estimación de una mercancía pueda ser inferior a su coste forma parte de los riesgos del comercio (cf. Chafuen, 1986, pp. 100-101).

60 La cuestión es importante: implica la prioridad ética de la escala económica de valores sobre la ontológica (cf. Viner, 1978, p. 83). «De otro modo, como observa Buridán, una mosca, que es un ser vivo, tendría un valor mayor que todo el oro del mundo» (De Roover, 1971, p. 41). La *indigentia* fue recordada, entre otros, por Tomás (cf. De Roover, 1971, pp. 46-47, para las referencias textuales). De Roover (ibíd., pp. 47-48) recuerda después que Buridán (Jean Buridan, rector de la Universidad de París hacia mediados del siglo XIV, m. ca. 1372) resolvió la «paradoja del valor», por la que el oro vale más que el agua, a pesar de ser menos útil, refiriéndose a la abundancia y escasez de las mercancías; según De Roover, el tratamiento del valor ofrecido por Buridán no fue superado por los autores posteriores, incluidos Smith y Ricardo, hasta la «revolución marginalista».

61 De Roover (1971), pp. 48-49; De Roover (ibíd.) asocia la *virtuositas* con la «utilidad objetiva» y la *complacibilitas* con la «utilidad subjetiva», recordando que Bernardino de Siena (1380-1444) y Antonino, arzobispo de Florencia (1389-1459), vuelven a proponer las tesis de Olivi. En vez de ello, Buridán centró su atención solamente en la «utilidad objetiva». Chafuen (1986, p. 91) y Langholm (1987, p. 124) observan que aunque la distinción entre los dos aspectos decisivos —escasez y utilidad— debe atribuirse a Olivi, la terminología que se le atribuye se encuentra efectivamente en un manuscrito suyo, pero como una glosa al margen de la hoja, con la letra de Bernardino. Las observaciones de Olivi y los demás fueron posteriormente recogidas por los estudiosos de la «Escuela de Salamanca»: cf. Chafuen (1986), pp. 91-97. Sobre Bernardino de Siena y Antonino de Florencia cf. Nuccio (1984-1987), vol. 3, pp. 2573-2684 y 2733-2813.

deraba como legítima: *Tantum valet quantum vendi potest* («Una cosa vale el precio por el que pueda venderse»: un lema repetido con frecuencia, con pequeñas variaciones, entre otros lugares, en el *Digesto* de Justiniano).[62] La legitimidad de un acto de venta acordado voluntariamente sólo puede impugnarse en el caso de *laesio enormis* ('gran daño'), o, en otras palabras, cuando el precio acordado fuera tan distinto del precio predominante en el mercado que hiciera completamente anómalo el acto de intercambio. Según los teóricos medievales del precio justo que aceptaban la referencia al precio de mercado, el lema de los juristas latinos tiene que modificarse para relacionar explícitamente el precio justo en el acto individual de intercambio con el precio medio: el glosador Accursio (1182-1260) propuso la expresión *Tantum valet quantum vendi potest, sed communiter* («Una cosa vale el precio por el que pueda comúnmente venderse»).[63]

Como hemos visto, la referencia al precio «común» o de mercado no implicaba el reconocimiento de mecanismos competitivos. El proceso de transición hacia la teoría moderna fue largo e implicó cambios radicales en la cultura predominante, incluyendo la transferencia del problema económico del campo de la ética al del pensamiento científico (cf. más adelante § 3.2). Algunos elementos de la transición fueron, sin embargo, anunciados en plena madurez del pensamiento escolástico: tales como la idea de que la justicia en el campo de la actividad económica supone cumplir la forma de los contratos y no su contenido, una vez que han sido libremente acordados por las partes interesadas; y la progresiva despersonalización de la noción de *mercado.*[64]

2.6. Bullonistas y mercantilistas

En el período de formación y ascenso de los Estados nacionales, un nuevo tipo de pensamiento sobre los fenómenos económicos se añadió al de los teólogos y filósofos: fue el de los «consejeros del príncipe». Evidentemente, estos autores adoptaron en sus escritos el punto de vista del poder económico del príncipe, como complemento y requisito previo necesario

62 Cf. Langholm (1998), pp. 78 y ss.
63 Citado en De Roover (1971), p. 53.
64 El término *despersonalización* lo propone Langholm (1998), p. 99.

de su poder militar. De modo significativo, un grupo de autores de este período fue designado con el nombre de *cameralistas,* dado que enfocaban las cuestiones económicas como miembros de la cámara de consejeros del soberano. La noción de *riqueza nacional* desempeñó, así, un papel central en el pensamiento económico.

Los cameralistas constituyeron un paso importante en la transición hacia el nacimiento de la ciencia económica, sustituyendo el tratamiento indistinto del problema moral y científico en el análisis de los fenómenos económicos. Podemos distinguir dos tipos de interpretaciones para las visiones económicas que predominan en este período.

Por una parte, la visión del *laissez-faire,* desde los fisiócratas y Adam Smith en adelante,[65] reaccionó contra el punto de vista de los consejeros del príncipe, acusándoles de sostener una noción básicamente errónea de riqueza: la llamada «visión crisohedónica», es decir, la identificación simplista de la riqueza con el oro y los metales preciosos en general. De ahí el término *bullonistas,* utilizado para autores como Thomas Gresham y John Hales en la Inglaterra del siglo XVI.[66]

---

65 El término *sistema mercantil* fue utilizado por Mirabeau y otros fisiócratas «para describir un régimen de política económica caracterizado por la intervención directa del Estado, [...] más comúnmente conocido como "Colbertismo"» (Magnusson, 2003, p. 46). Cf. Smith (1776), pp. 429 y ss. Las críticas de Smith se referían a todos los aspectos del sistema «mercantil» (o «comercial»): las nociones de *beneficio, riqueza, comercio exterior,* el papel del dinero; pero en cada uno de estos aspectos Smith parecía haberse construido una cabeza de turco, al menos en parte una caricatura, a fin de acentuar por contraste los diferentes aspectos de su construcción teórica.

66 Thomas Gresham (1519-1579) es universalmente conocido por la llamada «ley de Gresham», según la cual «la moneda mala expulsa a la buena»: la moneda «mala», recortada (esto es, de la que se han limado algunas partículas de oro) o de una aleación de peor calidad, se utilizaba para los pagos, mientras que la moneda «buena» se atesoraba, y, por lo tanto, desaparecía de la circulación. En realidad, esta «ley» era un hecho conocido, que ya se recogía en escritos anteriores (por ejemplo, por el teólogo francés Nicolás Oresme, 1320-1382, que también anticipó la visión que tenía Leibniz del mundo, como un gigantesco reloj puesto en movimiento por Dios: cf. Spiegel, 1971, p. 74). A Gresham debemos atribuirle más bien la comprensión del mecanismo de los «puntos del oro», es decir, los límites a las oscilaciones del tipo de cambio entre monedas convertibles alrededor del valor central determinado por la proporción entre las cantidades de metal precioso contenidas en cada una de ellas. (En este camino fue seguido por Davanzati, a quien nos referiremos brevemente en el § 2.7.) Un animado diálogo, escrito probablemente en 1549, pero publicado sólo en 1581 y después reimpreso repetidamente, que se conoce como *A discourse of the common weal* [Discurso sobre el bien público] (Anónimo, 1549) se atribuye a John Hales (m. 1571) o a Thomas Smith. Con respecto a esta obra, sin embargo, la acusación de crisohedonismo dista de estar demostrada, si evitamos aislar las afirmaciones concretas de su contexto.

Por otra parte, comenzando con la escuela histórica alemana y Schumpeter (1914),[67] vemos una revalorización de estos autores, a los que se reconoce una visión menos simplista y más o menos justificada. La preocupación por los temas monetarios estaría justificada por el hecho de que el stock de dinero metálico podría considerarse como un índice de riqueza nacional en un período en el que no existía prácticamente ninguna información estadística sobre la producción anual de un país. Además, la abundancia de dinero estimula el comercio. La acumulación de capital real venía por lo general precedida o acompañada por la acumulación de capital monetario. En cualquier caso, «La atención de los estudiosos se concentra en los movimientos de capital y en sus causas, en las medidas políticas para atraer capital monetario al Estado, en la moneda buena; les preocupa el nivel del tipo de interés en comparación con el de otros países, dado que tipos de interés relativamente altos favorecen la entrada de capitales».[68]

Además, esta segunda corriente interpretativa destaca que, aparte del homenaje verbal, el papel central atribuido a los metales preciosos se vio pronto —en el cambio del siglo XVI al XVII— decididamente reducido. Aún antes, en 1516, la *Utopía* de Tomás Moro ya había planteado el caso en términos nada dudosos ante la excesiva importancia que se atribuía al oro y la plata. Un ejemplo en el que nos centraremos en el apartado siguiente se refiere al italiano Antonio Serra. Como veremos, en 1613 publicó un *Trattato delle cause che fanno abbondare d'oro e d'argento li regni ove non son miniere* [Tratado sobre las causas que hacen abundar en oro y plata a los reinos que no tienen minas], cuyo contenido, para cualquiera que no se detenga ante el título, deja claro que Serra identificaba el bienestar de un país con su producto nacional, más que con la cantidad de metales preciosos poseídos por sus habitantes.

En la misma línea que Serra —y posiblemente, por lo menos en algunos aspectos, bajo la influencia de su obra— encontramos al influyente autor inglés Thomas Mun (1571-1641), director de la Compañía de las

---

67 Para un tratamiento más amplio, cf. Schumpeter (1954), pp. 335-376; pp. 386-429, trad. cast. Las evaluaciones positivas de la literatura mercantil fueron más frecuentes en la década de 1930; cf. en particular Heckscher (1931) y, en una línea algo diferente, Keynes (1936), cap. 23.

68 Vaggi 1993, p. 24.

Indias.[69] Defendiendo el derecho de la Compañía a exportar metales preciosos a Oriente a cambio de mercancías locales que a menudo estaban destinadas a la reexportación a otros países europeos, Mun sostenía que la exportación de dinero permitía que el país aumentase su riqueza. De hecho, por medio del comercio internacional aumentaban las mercancías disponibles en el país aún más que a través de la manufactura y, a un nivel todavía inferior, aún más que a través de la agricultura.

Con sus escritos, Mun reaccionaba ante la influyente tesis anticipada por Gerard Malynes (1586-1641), según la cual la depresión inglesa de principios de la década de 1620 debía atribuirse a las especulaciones (de comerciantes y de judíos) con las divisas, las cuales habían disminuido el valor de la moneda inglesa. Mun (y Misselden, m. 1654) sostenía que la caída del tipo de cambio había sido causada por la balanza comercial negativa.[70] La crítica de Mun a la tesis de Malynes es muy semejante a la crítica que hizo Serra (1613) de las interpretaciones anteriores sobre la debilidad de la moneda napolitana, que se ilustran en el siguiente apartado.[71]

Los escritos de Mun pueden tomarse como punto de referencia para la transición del bullonismo al mercantilismo. De hecho, nos movemos de un nexo más inmediato entre riqueza y metales preciosos a una visión más sofisticada, que se caracteriza por una teoría completamente desarrollada de la balanza comercial, que contempla la balanza de comercio exterior de un país en su conjunto, más que las balanzas bilaterales con cada país extranjero tomadas aisladamente. Esta teoría, junto con el papel central del Estado en la economía, constituye uno de los principales elementos comunes —o así fueron vistos— a los que se han referido los historiadores del pensamiento económico para incluir en la misma denominación —es decir, *mercantilismo*— a autores que a menudo eran completamente hete-

---

69 Su conocida obra (Mun, 1664) fue publicada póstumamente, editada por su hijo, e incluida más tarde, junto con el único escrito conocido que publicó en vida (Mun, 1621), en la colección editada por McCulloch (1856) para el Political Economy Club. Sobre Mun, cf. Forges Davanzati (1994) y la bibliografía que allí se cita.

70 «Es una norma verdadera de nuestro comercio exterior que en aquellos lugares en donde nuestras mercancías exportadas son superadas en valor por mercancías extranjeras traídas a este reino, allí nuestro dinero está devaluado en el cambio, y en donde lo contrario de esto sucede, allí nuestro dinero es sobreestimado» (Mun, 1664, p. 208; p. 150, trad. cast.).

71 Hay que añadir que mientras Mun se concentró en la balanza comercial, Serra consideró también el comercio de servicios y los movimientos de capital.

rogéneos y que se mantuvieron activos durante un largo período, que abarca desde el siglo XVI al XVIII, hasta la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith.[72]

Sin embargo, ahora se reconoce que el término *mercantilismo* debe aplicarse con mucha cautela. Historiadores del pensamiento económico como Schumpeter (1914, 1954), Heckscher (1931) y Judges (1939) insistieron en el hecho de que no podemos hablar de una «escuela mercantilista» en un sentido riguroso, por dos clases de razones. En primer lugar, en un sentido positivo, el pensamiento económico de la época que estamos considerando es mucho menos simplista, más diferenciado y más rico en contribuciones de lo que las interpretaciones reduccionistas pudieran inclinarnos a creer. En segundo lugar, por el lado negativo, los autores de este período no logran alcanzar un sistema coherente de interpretación de la realidad económica, no sólo a nivel analítico, sino tampoco en el plano de la definición de conceptos. En general, los intereses prácticos inmediatos predominaron sobre el trabajo teórico.

A fin de evaluar la contribución que estos autores dejaron como herencia a la tradición posterior tenemos, ante todo, que reconocer su variedad; además, tenemos que admitir que, aunque muchos de ellos no pueden incluirse en la categoría de exponentes de un *laissez-faire* puro, esto no constituye necesariamente un delito. Por el contrario, es precisamente en las opiniones que expresaron sobre el papel del gobierno donde encontramos uno de los aspectos más interesantes del debate económico de la época.

En particular, podemos atribuir a la literatura «mercantil» un importante papel de apoyo cultural al ascenso de los Estados nacionales, frente al universalismo de la Iglesia católica y el imperio medieval, por una parte, y al localismo de la estructura del poder feudal, por otra. Para los autores de la época, el objetivo no era tanto el bienestar individual (como iba a serlo para Adam Smith: cf. más adelante § 5.4), sino, más bien, el poder político-mili-

---

72 Para un examen de algunas interpretaciones del mercantilismo, cf. Wiles (1987); el análisis más exhaustivo, todavía de lectura obligada, es Heckscher (1931); él interpretó el mercantilismo como un «sistema de poder». Un análisis más reciente, rico y minucioso, es Perrotta (1991); cf. también los ensayos reunidos en Magnusson (1993), en particular Perrotta (1993), que se refieren a los mercantilistas españoles, a menudo olvidados en la literatura anglosajona, pero históricamente muy importantes en la transición del pensamiento escolástico al mercantilista. Cf. también Magnusson (2003).

tar del Estado. El papel activo atribuido a la intervención de la autoridad política en el campo económico, dentro de este marco, tenía que ver con la conveniencia de estimular la actividad productiva nacional en competencia con otros países: de la discriminación en el comercio exterior al apoyo a las manufacturas nacionales a través de un sistema de derechos aduaneros sobre las exportaciones de materias primas y sobre las importaciones de manufacturas, hasta la creación de manufacturas propiedad del Estado (como las *manufactures royales* en Francia y las tapicerías de St. Gobelin).[73]

Otra característica sobresaliente del mercantilismo fue el «horror a las mercancías» —o, en paralelo, la «escasez de dinero»—, que eran manifestaciones de una etapa histórica de transición entre la producción para el autoconsumo, predominante en la economía feudal, y la producción para el mercado, que iba a dominar en el capitalismo. Estas visiones no expresaban simplemente las opiniones de la naciente burguesía mercantil, sino que también mostraban una notable capacidad para interpretar los requisitos del desarrollo económico y social: como más adelante recalcó Smith, el progreso en la división del trabajo viene regulado por la ampliación gradual de los mercados para los productos de las empresas individuales; en otras palabras, la expansión del mercado constituía un requisito previo para el desarrollo del sistema de empresas capitalistas. Además, como «sistema de poder nacional», el mercantilismo expresaba la necesidad de unas instituciones políticas y económicas que fueran justas para hacer posible el ascenso de una economía de mercado, desde un sistema fiscal seguro y equitativo hasta el catastro, y con carácter más general, desde leyes que reforzasen la seguridad de la propiedad privada hasta el desarrollo de un sistema bancario y crediticio.[74]

---

73 Este conjunto de políticas ha sido denominado *colbertismo,* a causa del nombre de Jean Baptiste Colbert (1619-1683), el poderoso ministro de Hacienda de Luis XIV, desde 1661 hasta su muerte, que durante diez años fue el principal colaborador del cardenal Mazarino. Junto con las medidas referentes al control de precios y de técnicas productivas, Colbert apoyó también la supresión de barreras al comercio interior francés y reformas fiscales basadas en la imposición directa sobre el consumo, como instrumento para gravar más equitativamente a las diferentes clases sociales que el entonces predominante sistema de imposición directa (del que estaban excluidos en gran medida la nobleza, el clero y los favoritos del rey); pero en este último frente los intereses implicados eran fuertes y los resultados que obtuvo Colbert fueron prácticamente nulos.

74 Encontramos propuestas de esta clase en un autor como William Petty —cf. más adelante § 3.3—, que pertenecía al período mercantilista pero que, en nuestra interpretación, puede considerarse más bien como el primero de los economistas clásicos, al menos en el plano analítico.

La interpretación de las propuestas específicas de política económica y de las tesis teóricas específicas puede adoptar una variedad de matices, dependiendo a menudo simplemente de los diferentes autores del período que se consideren. Así, por ejemplo, si consideramos la teoría de la «balanza comercial», por una parte tenemos la idea de que un saldo positivo del comercio exterior es *la causa* —la principal, si no la única— de la riqueza nacional, mientras que por otra parte tenemos la tesis (que se encuentra, por ejemplo, en el *Tratado* de Serra) de que una balanza comercial activa es *un indicador* de la riqueza de un país, esto es, de su fuerza productiva y, por lo tanto, de su competitividad en los mercados internacionales. Sin embargo, esta última visión parece haber predominado, si se considera la relación de causa a efecto que muchos autores del período (estando Serra, Montchrétien y Mun entre los primeros que lo hicieron) establecieron entre producto nacional y balanza comercial.[75]

Dentro del debate sobre el comercio exterior encontramos también la tesis de una jerarquía de las varias clases de actividad. De hecho, una serie de autores sostuvieron la conveniencia, de cara al desarrollo de la riqueza nacional, de exportar manufacturas a cambio de materias primas, o bienes de lujo a cambio de bienes de subsistencia, o productos del trabajo especializado a cambio de productos del trabajo no cualificado.[76] Además, entre los sectores de la actividad económica se otorgaba el primer puesto al comercio exterior, en el orden de importancia estratégica, seguido por las manufacturas y después por la agricultura.[77] Dejando aparte las justifi-

---

75 Desde este punto de vista España era considerada como un paradigma negativo: el oro y la plata disponibles, procedentes de las minas de las colonias, eran absorbidos, como por un agujero negro, por un déficit de la balanza de pagos que se atribuía a la escasa producción nacional. Sobre la relación entre la situación económica española y el pensamiento económico de la época, cf. Perrotta (1993).

76 Cf. Perrotta (1991) para una serie de ejemplos.

77 Esta jerarquía fue seguida por Mun (y después por William Petty), diferenciándose de la que propusieron más tarde los fisiócratas: cf. más adelante § 4.4. Es evidente que, cuando nos enfrentamos con el problema de identificar los factores que determinan la riqueza nacional en un momento dado del tiempo, una vez que hemos identificado la riqueza con el producto nacional, cualquier sector se encuentra en principio al mismo nivel que cualquier otro, como Adam Smith recalcó en oposición a los fisiócratas. Sin embargo, cuando nos enfrentamos con el problema «dinámico» del desarrollo de las naciones en el tiempo, el uso de jerarquías entre los sectores productivos puede proporcionar consejos interesantes; los análisis mercantilistas, en particular, tuvieron el mérito característico, desde este punto de vista, de preparar el terreno para la distinción smithiana entre trabajo productivo y trabajo improductivo (cf. Perrotta, 1988).

caciones aducidas en apoyo de tales teorías, podemos recordar que este período histórico se caracterizó por el desarrollo de los mercados como redes de intercambio nacionales e internacionales, y por la acumulación de riqueza empresarial, inicialmente sobre todo en manos de los grandes comerciantes.

Otra interpretación que sólo en parte viene justificada por los escritos de ciertos autores mercantilistas se concentra en la noción de *profit upon alienation,* esto es, beneficio derivado de la venta y, por lo tanto, nacido del proceso de circulación, o, en otras palabras, del comercio. Según esta tesis, sencillamente, los beneficios proceden de comprar barato y vender caro. Era una tesis en consonancia con la etapa de capitalismo mercantil, que entre otras cosas explicaba el papel privilegiado que se atribuía al comercio exterior. De hecho, las ganancias obtenidas por una parte en el acto de intercambio corresponden a las pérdidas de la otra parte, de manera que cuando compradores y vendedores pertenecen al mismo país, las ganancias de algunos compensan exactamente las pérdidas de otros. Por lo tanto, el comercio sólo puede ser la fuente de ganancias para la riqueza de un país cuando consideramos los intercambios con otros países. Sin embargo, cuando se lleva al extremo —los beneficios solamente surgen en el acto de intercambio, con una distinción cualitativa básica, no sólo una distinción de grado, entre comercio y otras actividades económicas—, esta tesis demuestra que es errónea como representación del modo en que funciona el sistema económico, y engañosa como interpretación de los autores mercantilistas, o al menos de muchos de ellos.[78] Sin embargo, detrás de esta tesis podemos detectar incluso signos decisivos de los tiempos, que los economistas actuales tienden a olvidar: la importancia del poder militar en las relaciones económicas internacionales, la difusión de las colonias y la naturaleza monopolística de las grandes compañías comerciales. Si también incluimos en el comercio exterior la transferencia de riqueza efectuada por la fuerza, la importancia que este sector adquirió para lo que Marx llamaba «acumulación originaria» se muestra con toda claridad, y la impresión de intercambio desigual que transmite la teoría del *profit upon alienation* parece plenamente justificada.

---

78 De hecho, a comienzos del siglo XVIII la tesis de la ventaja mutua para los países que participan en el comercio internacional predominaba ampliamente (cf. Wiles, 1987, pp. 157-160, para algunos ejemplos).

2.7. El nacimiento del pensamiento económico en Italia: Antonio Serra[79]

La vitalidad económica de la Italia municipal, la actividad financiera de los banqueros florentinos y el papel de las repúblicas marítimas —particularmente Venecia— en el comercio internacional se vieron acompañados por un florecimiento de los folletos y escritos de tema mercantil que de forma incidental tocaban cuestiones económicas. Sin embargo, hubo muy pocos autores que tuvieran algún interés para una historia de la economía. Entre ellos, recordemos a Gaspare Scaruffi, de la región de Emilia (1515-1584; su *Alitinolfo* data de 1582), y especialmente al florentino Bernardo Davanzati (1529-1606), autor de una *Notizia dei cambi* (1582) y de *Lezione delle monete* (1588). En el primero de estos dos folletos, Davanzati ilustraba el mecanismo de las finanzas internacionales de la época, mientras que en el segundo consideraba el dinero como una convención social y destacaba la posibilidad de que su valor intrínseco pueda ser inferior, incluso muy inferior, a su valor de cambio. Una teoría cuantitativa del dinero, sólo vagamente bosquejada, asociaba el valor de cambio (y, por lo tanto, el nivel de precios de las mercancías) a la cantidad de dinero: una tesis que no era nueva, ya que había sido propuesta por varios autores, particularmente en Francia y España, pero que, en ausencia de una noción de *velocidad de circulación,* quedaba desprovista de una estructura analítica suficientemente definida.[80]

---

79 Este apartado utiliza material tomado de Roncaglia (1994), que contiene un tratamiento más completo de Serra, su pensamiento y sus peripecias.

80 Formulaciones más o menos rudimentarias de la teoría cuantitativa del dinero ya estaban presentes en la literatura antes de Davanzati: en España, en la famosa escuela de Salamanca, el dominico Navarro (Martín de Azpilcueta, 1493-1586) en 1556, y posteriormente Tomás de Mercado en 1569; en Francia, Jean Bodin (¿1530?-1596) en 1568. En un informe a la Dieta prusiana de 1522, que no fue publicado hasta el siglo XIX, Copérnico también se había referido a la relación entre la cantidad de dinero y los precios. Cf. Spiegel (1971), pp. 86-92, y Chafuen (1986), pp. 67-80. La perspicacia de Copérnico fue verdaderamente notable, puesto que la entrada de oro y plata en Europa, procedente de las colonias españolas de América, que atrajo la atención hacia la relación entre cantidad de dinero y precios, se produjo algunas décadas después: cf. Vilar (1960); Cipolla (1976). Estas formulaciones no constituían una teoría en el sentido estricto del término, pero iban bastante más allá de las vagas referencias que encontramos en la literatura anterior, por ejemplo en Plinio el Joven.

Una contribución mucho más relevante para la ciencia económica, que consideraremos ahora, surgió en un entorno diferente, caracterizado por la decadencia económica. A pesar de ello, constituye un análisis sistemático y muy agudo de la economía, que trata un amplio abanico de cuestiones económicas: muy superior a la literatura mercantilista posterior (incluido Mun, 1621, 1664), y al que posiblemente no se ha tenido en consideración en las historias inglesas del pensamiento económico a causa de la barrera lingüística. De ahí que hayamos elegido brindar una exposición más detallada de su contribución.

El 10 de julio de 1613, un preso de la cárcel napolitana de Vicaria, el doctor Antonio Serra, de Cosenza, firmaba la dedicatoria de su libro, *Il breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere con applicazione al Regno di Napoli*. El libro ofrecía consejos de política económica dirigidos a mejorar las condiciones del reino napolitano, que se consideraba que estaba rezagándose respecto de otras partes de la Italia en desarrollo.

Del propio Antonio Serra apenas sabemos nada incluso hoy —en la práctica, sólo lo que puede deducirse de su libro, es decir, que era de Cosenza y que estaba encarcelado en 1613—. La razón de este encarcelamiento es incierta, como lo es igualmente su profesión; y se desconocen las fechas de su nacimiento y de su muerte.

Su obra se libró del olvido sólo un siglo después de su publicación gracias a Galiani, que tuvo palabras de gran elogio para ella en su *Della moneta*.[81] El verdadero artífice de la resurrección del *Breve trattato* fue el barón Pietro Custodi, que declaró que consideraba a Serra «el primer escritor de economía política» (Custodi, 1803, p. XXVII), y le asignó el primer puesto, violando el orden cronológico, en su famosa colección de *Scrittori classici italiani di economia politica* [Escritores clásicos italianos de economía política], en cincuenta volúmenes, 1803-1816.

Ante todo, consideremos la estructura y el contenido del libro. Después de la dedicatoria y el prólogo, el *Breve trattato* se divide en tres partes. La primera, y para nosotros la más interesante, trata «las causas por las que

81 Galiani (1751), pp. 339-340; el pasaje citado se encuentra en las notas del autor a la segunda edición, fechada en 1780.

los reinos pueden abundar en oro y plata», como rezaba el título del capítulo 1: esto es, en esencia, las causas —aunque no la naturaleza— de la prosperidad económica de las naciones en el sentido más amplio del término, también a través de la comparación de las condiciones predominantes en el reino de Nápoles con las que predominaban en otras partes de Italia, particularmente en Venecia. La segunda parte se refiere sustancialmente a la refutación de las propuestas presentadas pocos años antes por Marco Antonio De Santis (1605*a,* 1605*b*), con objeto de disminuir el tipo de cambio para atraer al reino el dinero del exterior. La tercera parte presentaba la discusión sistemática de las diferentes medidas de política monetaria adoptadas o propuestas «para que abundara el dinero en el Reino».

La prosperidad económica de un país, explicaba Serra, depende de «accidentes propios», esto es, las características originales y específicas de cada país, y «accidentes comunes», o, en otras palabras, las circunstancias más o menos favorables que pueden reproducirse en cualquier parte. Entre los primeros, Serra mencionaba «la abundancia de géneros», esto es, la dotación de riquezas naturales, particularmente tierras fértiles (Serra utilizaba comúnmente el término *robbe,* 'géneros', para los productos agrícolas), y «el sitio», es decir, la localización «con respecto a otros reinos y otras partes del mundo». Hay cuatro «accidentes comunes»: «cantidad de manufacturas, calidad de las personas, gran cantidad de comercio y capacidad de los que ejercen el poder». En otros términos: producción manufacturera, cualidades morales y habilidades profesionales de la población, extensión del comercio (especialmente el comercio internacional de tránsito) y sistema político-institucional, siendo el último el más importante de los cuatro elementos, «puesto que puede decirse que constituye la causa eficiente y el agente superior de todos los demás accidentes» (Serra, 1613, p. 21).

Habiendo analizado estos elementos en los primeros siete capítulos de la primera parte, Serra observaba que en lo que se refería a los «accidentes propios» el reino de Nápoles se encontraba en una posición ventajosa (excepto en el sitio), particularmente en comparación con Venecia: si Nápoles era tanto más pobre que Venecia, esto sólo podía depender de los «accidentes comunes». Demostrando cómo sucedía esto y por qué razones el oro y la plata salían del reino de Nápoles, Serra reconstruyó con gran ingenio la situación de la balanza de comercio del país, aunque sin un tratamiento sistemático.

La segunda parte del *Breve trattato* era la más larga de las tres, y la menos clara en su exposición. La mitad de ella (los cinco primeros capítulos) se dedicaba a la refutación de la tesis de De Santis de que «el elevado tipo de cambio en Nápoles, comparado con otras plazas de Italia, es la única causa de que el reino fuera pobre en dinero», porque ello propiciaba que las letras de cambio fueran utilizadas para los pagos desde fuera del reino, mientras que el dinero se utilizaba para los pagos al extranjero.[82] Serra negaba que la asimetría pudiera provenir del mecanismo de las letras de cambio; la escasez de dinero en el reino dependía del desequilibrio subyacente en lo que ahora llamaríamos la balanza de pagos. De hecho, si traducimos a nuestra terminología lo que Serra sostenía en su capítulo 10, la entrada de moneda correspondiente a las exportaciones de productos agrícolas era mucho más que compensada por las salidas para el giro de intereses de la deuda pública y beneficios de las actividades productivas controladas por los «extranjeros», especialmente comerciantes-banqueros genoveses y florentinos. Los restantes capítulos de la segunda parte del *Breve trattato,* del 6 al 12, correspondían a los puntos en contra de la propuesta de De Santis de fijar un cambio bajo entre Nápoles y otros centros financieros.[83]

Finalmente, la tercera parte trataba de las políticas económicas que podían aplicarse para mejorar la situación del reino: regulaciones administrativas sobre los mercados financieros y monetarios, algunas ya ensayadas (como una prohibición de exportar dinero y metales preciosos, la disminución del tipo de cambio, el uso de moneda extranjera como medio de pago interior, la sobrevaloración de la moneda extranjera y/o la obligación de enviarla a la ceca nacional) y otras —decía prudentemente nuestro autor— que sólo habían sido propuestas (aumento del valor facial de la moneda nacional, disminución de su contenido en oro o plata). El quinto capítulo examinaba brevemente «la correcta proporción entre oro y plata». Aunque en principio no se oponía a medidas administrativas, Serra adelantó algunas críticas bastante drásticas sobre tales intervenciones: cuando no eran realmente contraproducentes, eran en cualquier caso ineficaces, porque —como hemos visto— el problema real tenía que ver con el déficit de la balanza de pagos.

---

82 «El nivel del cambio» es el precio, en moneda nacional, de una letra de cambio denominada en moneda extranjera.

83 Sobre la contribución de Serra a la teoría de los cambios, cf. Rosselli (1995).

En los capítulos finales, Serra recalcaba lo difícil que era abordar tan básicos problemas, señalando como principal objetivo el desarrollo de la actividad productiva en el reino.

Así, Serra consideraba que el desequilibrio del mercado monetario procedía de una balanza de pagos deficitaria, incluyendo las partidas llamadas *invisibles*. A su vez, esta situación se veía como efecto de una débil estructura productiva y del escaso espíritu empresarial de los súbditos del reino de Nápoles: el tema que Serra eligió para comenzar su *Breve trattato*. Existía, pues, una relación decisiva entre la escasez de dinero en el reino y su débil estructura productiva, y es precisamente esta conexión la que constituye una respuesta a las imputaciones de que Serra identificaba la riqueza con el dinero y los metales preciosos:[84] una tesis que no tiene ningún fundamento textual en su obra, donde el problema de lo que constituye lo que Adam Smith iba a llamar posteriormente «la riqueza de las naciones» no se abordaba directamente, y de hecho era contradicho por el papel fundamental que se atribuía a la actividad productiva.

Como sucede con frecuencia en la historiografía del pensamiento económico, las discrepantes valoraciones de la contribución de Serra al desarrollo de la ciencia económica dependen de las diversas posiciones de los participantes en el debate teórico. En este aspecto podemos distinguir dos tesis extremas y en conflicto, que ya estaban presentes en la literatura histórica del siglo XIX. Por una parte, tenemos el enfoque del *laissez-faire* extremo de Francesco Ferrara, que condenó a Serra sin más, junto con algunos otros autores que en principio no rechazaban toda clase de intervención pública en la economía.[85] Por otra parte, encontramos el nacio-

---

84 Cf. Say (1803), p. 30; McCulloch (1845), p. 189; Ferrara (1852), p. XLIX. La opinión contraria fue sostenida por Einaudi (1938), pp. 132-133, y Schumpeter (1954), pp. 353-354; pp. 405-406, trad. cast. Debemos recordar que Einaudi fue un crítico implacable de las opiniones bullonistas, que llegó a datar el nacimiento de la ciencia económica precisamente en la etapa en que (con Botero, Petty y Cantillon) se rechazó la identificación entre metales preciosos y riqueza (Einaudi, 1932, pp. 219-225).

85 Ferrara había sido criticado por no incluir a Serra y otros italianos en los dos primeros volúmenes de su *Biblioteca dell'economista* (primera serie), dedicada en su lugar a los fisiócratas y Smith. Respondiendo a esta crítica en el prólogo al tercer volumen de la primera serie de la *Biblioteca* (dedicada a los «folletos italianos del siglo XVIII»: Genovesi, Verri, Beccaria, Filangieri, Ortes), Ferrara (1852), pp. XLIII-LVII, expresó un juicio decididamente negativo de las cualidades de Serra como economista, clasificándole como bullonista («el oro y la plata eran para él la única y mayor riqueza posible», ibíd., p. XLIX), pero salvándo-

nalismo y el reformismo empírico de autores como Custodi y Pecchio, y también List, que sostenían la decisiva importancia de la obra de Serra como primera manifestación de una nueva ciencia, precisamente por la referencia que hacía a la economía real y al papel de la industria, en su sentido original de espíritu de iniciativa, para el bienestar de la nación.[86]

Es, en efecto, un error subvalorar a Serra, clasificándolo como uno más entre los muchos autores mercantilistas de la época, responsable de tales errores en la representación del sistema económico que ya no puede seguir siendo aceptado después de la crítica de Adam Smith. Como hemos visto, de hecho, Serra atribuía un papel central a la actividad productiva nacional, y, por lo tanto, difícilmente podía ser asociado a la caracterización del mercantilismo que sitúa el origen de la riqueza de las naciones (principal, si no únicamente) en el comercio exterior; caracterización, además, cuyos defectos habían sido destacados por diversos autores de la época.[87] Sin embargo, también es difícil aceptar la posición interpretativa opuesta, que llegó a considerar a Serra como fundador de la ciencia económica. Para ello la importancia atribuida a los fenómenos reales, en particular a la producción manufacturera, es ciertamente insuficiente, puesto que en su obra buscaríamos en vano una exposición suficientemente clara de la noción de *excedente* que constituyó en los dos siglos siguientes la base para el desarrollo de la economía política clásica; igualmente en vano buscaríamos incluso el menor rastro de cualquier teoría del valor y la distribución.[88]

---

le (ibíd., pp. LV-LVI) como patriota inspirado por la pasión cívica, sosteniendo que la obra de Serra se orientaba de hecho a introducir en el lector, por medio de la comparación entre Nápoles y Venecia, la idea de que la república era una forma de gobierno superior a la monarquía absoluta, y considerando que «probablemente lo que Galiani había pretendido, ensalzando los méritos del economista, era referirse al político» (ibíd., p. LVI). (La leyenda, difundida en el siglo XIX, de Serra como un patriota, encarcelado a causa de su posición política, no cuenta con ningún apoyo en los hechos.)

86 Cf. Custodi (1803); Pecchio (1832), pp. 45-50; List (1841), pp. 265-267, 271.

87 Cf. Perrotta (1991).

88 Las referencias de Serra a la «cantidad de manufacturas […] que exceden a las necesidades del país» o a los «géneros sobrantes» (Serra, 1613, p. 11) son insuficientes en este aspecto. Además, no es difícil encontrar precursores de Serra en puntos específicos que son elogiados por los comentaristas. Por ejemplo, Serra fue precedido por el anónimo genovés crítico de De Santis (Anónimo, 1605) en la importancia atribuida a las partidas invisibles de la balanza de pagos. También fue precedido por autores tales como Botero (1589) en la importancia atribuida a la «industria del hombre», y por Scaruffi (1582) en la hostilidad hacia las medidas que prohibían la exportación de dinero y metales preciosos.

Está claro, sin embargo, que Serra puede haber tenido escasa influencia, si es que tuvo alguna, en las etapas iniciales del desarrollo de la economía política, dada la mínima circulación de su obra antes de que fuera reimpresa en la colección de Custodi. Serra no fue un mercantilista en el sentido despreciativo atribuido a esta denominación por los seguidores de Adam Smith, que, de hecho, fue quien la acuñó, en el libro IV de *La riqueza de las naciones,* como cabeza de turco de sus críticas a los obstáculos feudales a la iniciativa económica. Fue un autor tan inmune a las ideas intervencionistas sectarias como a las opiniones del *laissez-faire* extremo, que admitía la intervención pública en la economía cuando no se enfrentaba a los intereses de los agentes individuales, sino que más bien trataba de proporcionarles el marco correcto para que operasen. Además, no identificaba la riqueza con el dinero y los metales preciosos, pero, a diferencia de los autores clásicos más esquemáticos de los siglos XVIII-XIX, captó —podríamos decir que casi intuitivamente— la relación de interdependencia entre los aspectos financieros y reales de la economía. Tampoco se vio constreñido por la noción clásica del *homo oeconomicus,* al que le pareció natural relacionar los aspectos políticos, sociales y económicos. De él puede alabarse la mentalidad: «favorable al activismo, abierto al reconocimiento del papel de la libre voluntad, idealista, en contraste con la [mentalidad] fatalista, mecánica y materialista […] de los economistas clásicos».[89] En resumen, Serra representaba bien las posibilidades de la etapa formativa de la ciencia económica, al mostrarse abierto a una variedad de posibles líneas de desarrollo teórico. La relectura de su *Breve trattato* sirve para recordarnos que la construcción de estructuras conceptuales y analíticas bien definidas puede incurrir en el error de descuidar ciertos elementos que desempeñan un papel importante en nuestra comprensión de la realidad.

89 Tagliacozzo (1937), p. XXXIV.

This page intentionally left blank

3. WILLIAM PETTY Y LOS ORÍGENES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA[1]

3.1. Vida y escritos

Sir William Petty nació el 26 de mayo de 1623, vigésimo año del reinado de Jacobo I, en la aldea de Romsey, Hampshire (Inglaterra), y murió el 26 de diciembre de 1687 en Londres. Decir que su vida fue accidentada es un eufemismo.[2] Hijo de un sastre, fue grumete en un buque mercante a la edad de trece años, pero diez meses después desembarcó en la costa francesa con una pierna fracturada. Se ganó la vida dando lecciones de latín y de inglés, y pronto consiguió ser admitido en el colegio jesuita de Caen, donde estudió latín, griego, francés, matemáticas y astronomía. Después de servir en la Royal Navy, cuando estalló la guerra civil se unió a otros refugiados, primero en Holanda (1643) y después en París (1645-1646), donde estudió medicina y anatomía. Cuando murió su padre en

---

1 En este capítulo he utilizado materiales de mi libro sobre Petty (Roncaglia, 1977), donde el lector puede encontrar más detalles sobre el tema. Recordemos aquí que *economía política* es el término por el que se designaba comúnmente a la ciencia económica hasta que Marshall introdujo la denominación ahora dominante de *economía;* en la literatura económica contemporánea, el término *economía política* ha renacido en aquellas corrientes de investigación (tales como marxistas, poskeynesianos, sraffianos o neorricardianos) que destacan la naturaleza social de la actividad económica.

2 Para la biografía de Petty véase Fitzmaurice (1895); hemos de tener en cuenta que el autor, descendiente de Petty, evitó destacar las peores características de su ilustre predecesor, pero la información que proporcionó es suficiente para percibir los diferentes aspectos de la extremadamente compleja personalidad de Petty.

1646, volvió a Romsey, pero pronto se fue a Londres, donde intentó explotar sin éxito uno de sus propios inventos, una máquina capaz de producir copias duplicadas de un texto escrito simultáneamente, para la que había obtenido una patente en 1646. En 1648, después de unos cuantos meses de estudio, le fue otorgado el grado de doctor en medicina por la Universidad de Oxford. Aquí su carrera floreció rápidamente, favorecida por el hecho de que el malestar político del período llevó al despido de los antiguos profesores a quienes se consideraba partidarios del rey. En 1650 Petty se convirtió en profesor de anatomía. Al año siguiente se trasladó a la cátedra de Música del Gresham College, de Londres.[3] Poco tiempo después abandonó Inglaterra de nuevo (aunque tratando de conservar sus nombramientos y emolumentos anteriores), esta vez para irse a Irlanda como médico jefe del ejército enviado allí por Cromwell. Después de las victorias sobre los irlandeses, se confió a Petty la tarea de dirigir un estudio geográfico de las tierras irlandesas, como primer paso para distribuirlas entre los soldados ingleses, la propiedad estatal y los financieros de las expediciones militares. Se trataba de una tarea muy compleja, pero Petty logró llevarla a cabo en sólo cuatro años, entre 1655 y 1658. Este proceso le convirtió en un hombre muy rico, con grandes propiedades en Irlanda, gracias también a la negociación de las obligaciones (que representaban derechos sobre las tierras que debían distribuirse) vendidas por los soldados.

Durante el resto de su vida, Petty se ocupó de la administración de sus tierras, así como de las interminables controversias legales sobre los títulos de propiedad de las tierras irlandesas y sobre los impuestos que debía pagar, viajando continuamente entre Inglaterra e Irlanda. En 1660-1662 tomó parte en la fundación de la Royal Society for the

---

3 La transición de la cátedra de Anatomía a la de Música es menos rara de lo que pueda parecer, si pensamos no sólo en la naturaleza multifacética de los intelectuales de aquellos tiempos, sino también en el hecho de que en aquella época las relaciones matemáticas eran una parte esencial del estudio de la anatomía humana y de las leyes de la armonía. Thomas Hobbes, por ejemplo, estudió las proporciones geométricas entre las diversas partes del cuerpo humano, y Descartes (1596-1650) investigó en el *Compendium musicae* las proporciones matemáticas que relacionan consonancias, tonalidades y disonancias. (La conexión entre música y matemáticas tiene sus raíces en la Antigüedad clásica: Pitágoras, en el siglo VI a. C., estudió las proporciones matemáticas que expresan como relaciones numéricas los intervalos en las escalas musicales: cf. Cammarota, 1981, p. 17.)

Improving of Natural Knowledge [Real Sociedad para la Mejora de los Conocimientos Naturales]. En 1667 se casó con una viuda, Elizabeth Waller, con la que tuvo cinco hijos; también engendró por lo menos una hija ilegítima, que más adelante apareció en escena, en Londres, como bailarina.

Sólo una pequeña parte de los manuscritos de Petty (contenidos en muchas cajas de gran tamaño que se conocen como los «papeles Bowood», depositadas ahora en la British Library) fue publicada en vida y con su nombre.[4] Con la excepción del *Treatise of taxes and contributions* [Tratado de los impuestos y las contribuciones] (1662), los principales escritos relacionados con materias económicas se publicaron después de su muerte, cuando la revolución de 1688 ofreció un clima político más favorable a sus ideas. Así, la *Political arithmetick* [Aritmética política] se publicó en 1690, *Verbum sapienti* y *Political anatomy of Ireland* [Anatomía política de Irlanda] en 1691, y *Quantulumcumque concerning money* [Quantulumcumque sobre el dinero] en 1695, aunque se escribieron en 1664, 1676, 1672 y 1682, respectivamente. Entre las obras publicadas en vida, *Natural and political observations upon the bills of mortality* [Observaciones naturales y políticas sobre las leyes de la mortalidad], considerado comúnmente como el primer trabajo de demografía, apareció en 1662 bajo el nombre de John Graunt (1620-1674), uno de los mejores amigos de Petty, aunque lo más probable es que el propio Petty sea el autor, por lo menos de parte de la obra, probablemente para ayudar a Graunt asegurando su admisión en la Royal Society.

Una colección de los escritos económicos de Petty, que incluye algunos materiales no publicados, apareció en 1899, editada por Charles Hull, bajo el título de *The economic writings of Sir William Petty.* En 1927 y 1928, el marqués de Lansdowne, descendiente de Petty, editó otros materiales que aún no habían sido publicados: *The Petty papers,* en dos volúmenes, y *The Petty-Southwell correspondence.* Un manuscrito importante, *A dialogue on political arithmetic* [Diálogo sobre aritmética política], se

4 Una bibliografía muy precisa, que obviamente excluye las publicaciones recientes, es la que editó Charles Hull y que fue publicada como apéndice a Petty (1899), pp. 633-660.

publicó en 1977 en una revista japonesa.[5] Aspromourgos (2001) proporciona una perspicaz perspectiva general de los archivos de los *Petty papers,* y una bibliografía completa de la literatura secundaria significativa sobre Petty.

3.2. La aritmética política y el método de la ciencia económica

Por lo general, a William Petty se le recuerda como fundador de la aritmética política.[6] Ésta no es tanto una rama de la estadística como una extensión de las nuevas ideas al campo de las ciencias sociales, y una nueva visión del mundo, que estaba arraigando en el ámbito de la ciencia natural. De hecho, con la aritmética política Petty se planteó el objetivo de introducir el método cuantitativo en el análisis de los fenómenos sociales, a fin de hacer posible un tratamiento más riguroso de ellos:

> [El álgebra] vino de Arabia y a través de los moros pasó a España, y de ahí a otras partes, y W[illiam] P[etty] la ha aplicado a otras materias, aparte de las puramente matemáticas, a saber: a la política con el nombre de *Politicall Arithmitick,* reduciendo muchos términos de razonamiento a términos de número, peso y medida, a fin de que puedan tratarse matemáticamente.[7]

Esta innovación metodológica reflejaba lo que estaba sucediendo en las ciencias naturales de la época. El siglo XVII presenció el nuevo enfoque cuantitativo de la física, que se imponía a la vieja visión de la física como una descripción de las cualidades perceptibles de los objetos físicos; en todos los campos de la investigación científica, la medición de cantidades se convirtió en el objeto central de investigación. Esto se vio reflejado en la visión materialista-mecánica del hombre y del mundo, apoyada en particular por Thomas Hobbes (1588-1679), con quien Petty había estudiado anatomía en París en 1645. En opinión de Hobbes, el método de inves-

---

5 Más recientemente, han sido publicados dos fragmentos de análisis algebraico aplicado a temas económicos en Aspromourgos (1999); estos fragmentos confirman la interpretación del método de Petty que se ilustra en el § 3.2.

6 Cf., por ejemplo, Marx (1905-1910), vol. 1, pp. 344-352; Schumpeter (1954), pp. 210-215; pp. 253-258, trad. cast.; Cannan (1929), pp. 14-17.

7 Petty (1927), vol. 2, p. 15; carta a Southwell, 3 de noviembre de 1687.

tigación —la lógica de las cantidades *(logica sive computatio)*— reflejaba la misma naturaleza del objeto de investigación.

El desarrollo de estos nuevos criterios metodológicos vino acompañado por una crítica radical de la cultura tradicional dominada por el pensamiento aristotélico. Bacon (1561-1626) había precedido a Hobbes en este aspecto, y fue uno de los pocos autores a quien Petty citó y por quien expresó gran admiración. Oponiéndose al método silogístico-deductivo de la tradición aristotélica y a la tradición renacentista del empirismo puro (técnicos y alquimistas), Bacon propuso el método inductivo, una fusión de empirismo y racionalismo:

> Los hombres que experimentan son como la hormiga: sólo recogen y usan; los razonadores se parecen a las arañas, que tejen telarañas a partir de su propia sustancia. Pero la abeja toma el camino de en medio: saca su material de las flores del jardín y del campo, pero lo transforma y lo digiere en virtud de su propio poder. No es distinto el verdadero asunto de la filosofía: porque no se apoya sólo o principalmente en los poderes de la mente, ni toma la materia que recoge de la historia natural y de los experimentos mecánicos, y la guarda en el conjunto de la memoria, tal como la encuentra; sino que la guarda alterada y digerida en el entendimiento.[8]

Éste era precisamente el método seguido por Petty, que no se limitó a la descripción de los fenómenos sociales en términos cuantitativos, sino que también, y ello es decisivo, intentó dar una explicación racional a los datos recogidos. En efecto, a menudo llegó a intentar la reconstrucción de los datos requeridos por una investigación, sobre la base de complicadas cadenas de razonamiento deductivo de una naturaleza aritmético-cuantitativa que permitía explotar la escasa información disponible para una multitud de diferentes propósitos, los cuales constituían un excelente ejemplo aplicado de la nueva lógica de cantidades.

Además, Petty hizo hincapié en su decisión de fundamentar su propio análisis en datos *objetivos*. Esta posición era también representativa de una tendencia ampliamente aceptada dentro del nuevo enfoque científico, pero las explícitas afirmaciones de Petty sobre el asunto adquirieron una particular importancia, ya que sus investigaciones se centraban en el área de las ciencias sociales, más que en el campo de las ciencias naturales.

---

8 Bacon (1620), pp. 92-93; libro I de los *Aphorisms* [Aforismos], n.º 95.

En este aspecto, un famoso pasaje del prólogo de su *Political arithmetick* (1690) puede considerarse como un auténtico manifiesto.

> El método que adopto para hacerlo no es muy frecuente; porque en lugar de utilizar sólo palabras comparativas y superlativas, y argumentos intelectuales, he decidido (como muestra de la Aritmética Política que hace tiempo que tengo por objetivo) expresarme en términos de *número, peso* o *medida;* utilizar sólo argumentos de sentido y considerar solamente como causas las que tengan fundamentos visibles en la naturaleza; dejando aquellas que dependen de los pensamientos, opiniones, apetitos y pasiones, todos ellos mudables, de los hombres, a la consideración de otros.[9]

Tenemos aquí una clara oposición al método lógico-deductivo de los escolásticos, que era todavía dominante, aunque no todopoderoso, en la investigación científica del siglo XVII. Sin embargo, es necesario clarificar este punto recordando que para Petty no se trataba solamente de *registrar* y *describir* la realidad «en términos de número, peso o medida», sino que se trataba más bien de una cuestión de expresar la realidad en tales términos para *interpretarla* mediante la identificación de sus principales características y de situar en la base de su propia teoría «sólo aquellas causas que tengan unos fundamentos visibles en la naturaleza», esto es, que son causas *objetivas,* más que *subjetivas*.

Algo oculta en Bacon, pero ya desarrollada por Hobbes y otros científicos, se encontraba la tendencia a dirigir la investigación hacia la identificación de relaciones cuantitativas exactas entre los fenómenos objeto de estudio. El primero que había expresado claramente esta tendencia fue Galileo (1564-1642), según el cual «este gran libro que se abre ante nuestros ojos —quiero decir el universo— […] está escrito en caracteres matemáticos»;[10] por lo tanto, el conocimiento del mundo requiere la construc-

9 Petty (1690), p. 244.

10 Galilei (1623), p. 121. Éste no era un tema secundario: en las primeras etapas de la controversia teológica sobre las tesis de Copérnico y Galileo, que la Tierra se mueve alrededor del Sol, el jesuita, y entonces cardenal, Roberto Bellarmino (1542-1621) había sugerido que no habría habido nada erróneo en proponer esto como hipótesis útil, pero no como afirmación verdadera sobre la realidad (cf. Rossi, 1997, pp. 118-120). El rechazo de la posición del cardenal Bellarmino, que en la época podría parecer un sutil —típicamente jesuítico— arreglo político, pero que de hecho apuntaba a una opinión epistemológica moderna, fue expresado por Newton con el conocido lema, *hypotheses non fingo* («no invento ninguna hipótesis»).

ción de modelos aritméticos o geométricos (en su obra Hobbes insistía particularmente en los últimos).[11] Petty adoptó también dicho punto de vista, aunque de una forma más cualificada, e incluso propuso algunas relaciones cuantitativas, tales como las que relacionan el precio de las mercancías (por ejemplo, diamantes) con sus principales características físicas (cf. más adelante § 3.4). Además, una visión del mundo semejante a la de Galileo y Hobbes se reflejaba en la fórmula «número, peso o medida» que Petty utilizó repetidamente.[12] La aritmética política se consideraba no sólo como el instrumento más apropiado para la descripción de la realidad, sino también para su representación, precisamente porque, según la concepción materialista-mecánica que sostenían Galileo y Hobbes, la propia realidad tiene una estructura cuantitativa.

---

11 En la misma dirección iba Descartes (su principal obra, el *Discours de la méthode,* está fechada en 1637), fundador de la geometría analítica —se ha dado su nombre a los ejes cartesianos—, que concebía el universo como un mecanismo. Más jovenes que Petty eran el filósofo alemán Gottfried Wilhelm von Leibniz (1646-1716) y el inglés Isaac Newton (1643-1727), inventores del cálculo diferencial.

12 Tal fórmula procede de la Biblia: «Todo lo dispusiste con medida, número y peso», se dice en el libro de la Sabiduría 11, 21. En sí mismo, el lema está abierto a diversos usos; por ejemplo, Pufendorf (1672, p. 731) lo utilizó de forma completamente diferente a Petty, representando la posición teórica de la corriente de pensamiento del «derecho natural». Los seguidores de Petty —los «aritméticos políticos» Gregory King (1648-1712) y Charles Davenant (1654-1714)— parecen haberlo interpretado en el significado limitado de descripción de fenómenos cuantitativos. Es verdad que existe la llamada «ley de King», que relaciona aumentos en el precio del cereal con disminuciones en las cosechas en comparación con su nivel normal; sin embargo —dejando a un lado la cuestión de si tal «ley» debe atribuirse a King o a Davenant, con Lauerdale (1804) y Tooke (1838-1857) inclinándose por el primero y Jevons (1871, pp. 180ss.) optando por Davenant—, en cualquier caso nos enfrentamos con una simple presentación de datos a la que no se vinculaba ningún razonamiento analítico. Para Petty, la aritmética política significaba algo más y distinto: se orientaba al descubrimiento de las relaciones cuantitativas que constituyen la estructura básica de la realidad social —en analogía con lo que hacen las leyes físicas según Galileo—, puesto que identificaba los elementos esenciales que habían sido seleccionados como objeto de investigación, y abstraía los elementos que se consideraban inútiles o de menor importancia: aquellos que, como Ricardo iba a plantear siglo y medio más tarde, sólo «modifican» el análisis pero no cambian su sustancia.

Con un significado análogo Petty usó el término *anatomía política,* como el estudio de «la estructura, simetría y proporciones» del «cuerpo político»: una vez más, Petty indicaba que su objetivo era proporcionar una interpretación selectiva de las complejidades del mundo real, concentrando la atención en lo que consideraba como las características esenciales del funcionamiento del «cuerpo político».

Otra característica esencial del nuevo enfoque metodológico adoptado por Petty era la clara separación entre ciencia y ética, necesaria para el dominio del hombre sobre la naturaleza afirmado por Bacon en su *Instauratio magna* y entusiásticamente adoptada por Hobbes: el problema moral no podía surgir por la ciencia en sí misma, dado que ella es simplemente un medio, sino sólo a causa de los fines que el hombre se propusiera alcanzar por medio de la utilización de sus resultados. Esta posición se ha mantenido como dominante hasta el día de hoy, aunque con crisis recurrentes (considérese, por ejemplo, el debate sobre biotecnologías), y ha tenido una decisiva importancia para el desarrollo de las ciencias humanas.[13]

3.3. Estado nacional y sistema económico

Dinero, comercio internacional y sistema fiscal ya constituían temas de debate cotidiano en la época de Petty. Lo que diferenciaba principalmente el tratamiento que hacía Petty de estos temas respecto del de sus contemporáneos y predecesores, más allá de las diferencias en las posiciones que sostenía, era el método que aplicaba para analizarlos: un método que calificó de «aritmética política» y «anatomía política». El objeto del análisis de Petty era el «cuerpo político», es decir, el Estado, en el sentido combinado de sistema político y sistema económico: términos que ahora son comunes, pero que Petty no utilizó nunca. Por cierto, ni él ni sus contemporáneos sintieron la necesidad de distinguir ambos aspectos.

El nacimiento del capitalismo se relaciona generalmente con el nacimiento del Estado nacional. Maquiavelo desarrolló una concepción unificada del Estado nacional, atribuyendo particular importancia al problema de la unificación política de la ciudad y el campo. Entre la compleja red de interdependencias sociales destacó, concediéndoles la mayor importancia, las existentes entre los ciudadanos del mismo Estado, y entre el soberano y sus súbditos. Petty adoptó una opinión semejante,

---

13 Dentro de estas últimas, el punto de transición decisivo lo representó Nicolás Maquiavelo (1469-1527; su principal obra, *Il principe,* está fechada en 1513), cuyos escritos, que no por casualidad fueron incluidos en el índice de libros prohibidos, gozaron de gran circulación en los siglos XVI y XVII.

con su noción de *cuerpo político.* Esto implicaba una elección bidireccional acerca del nivel de agregación. Se rechazaba un nivel inferior de agregación porque las relaciones entre los ciudadanos de un Estado, y entre el soberano y sus súbditos, se consideran fundamentales con respecto, por ejemplo, a las relaciones entre los habitantes del mismo pueblo o entre un juez de paz (o cualquier otro funcionario del gobierno local) y quienes están bajo su jurisdicción. Un nivel alto de agregación se rechazaba porque se consideraba que el sistema de relaciones internacionales entre ciudadanos de diversos Estados estaba subordinado a las interrelaciones entre los propios Estados. Sin embargo, la noción de *cuerpo político* no se correspondía todavía a la moderna noción de un *sistema económico.* Maquiavelo «pudo solamente […[expresar su programa y su tendencia a relacionar ciudad y campo en términos militares».[14] De modo semejante, en Petty la noción de *cuerpo político* indica el hecho de que la red de relaciones e intercambios que constituye la vida de un sistema productivo está subordinada a una autoridad política única. Ni Maquiavelo ni Petty se percataron de las interrelaciones existentes entre ciudad y campo, o entre agricultura e industria, desde el punto de vista de la producción. Así, se vieron obligados a identificar el elemento unificador en la superestructura política.[15] Como veremos en el capítulo siguiente, fue precisamente la capacidad de rebasar este límite, y de descubrir las relaciones tecnológicas de producción que unen los diversos sectores de la economía, lo que constituyó la mayor contribución de Quesnay al desarrollo de la ciencia económica.

Los escritos de Maquiavelo y Petty reflejaban el todavía limitado desarrollo de la estructura productiva de su época. La minería, las manufacturas, la agricultura, la cría de ganado y las actividades pesqueras que Petty había puesto en marcha en sus propiedades irlandesas, por ejemplo, fueron ampliamente integradas en forma vertical, con sólo unas distinciones contables muy imprecisas entre las distintas etapas de los procesos productivos y los diferentes sectores. Además, los cambios en las institu-

---

14 Gramsci (1975), p. 1575. Ciudad y campo corresponden en general a manufacturas y agricultura, los dos sectores en los que se clasificaba inicialmente la actividad productiva moderna. Cf. más adelante (§ 4.5) donde se trata de Cantillon.

15 Cf. Roncaglia (1988).

ciones políticas se consideraban necesarios para la transición del feudalismo al capitalismo, por ejemplo para garantizar la propiedad privada de los medios de producción y la posibilidad de comprarlos y venderlos. Esto era especialmente cierto para la tierra, tanto a causa de la gran importancia de la agricultura en la economía de la época, como por la relación existente entre su posesión y los derechos feudales, que imponían obstáculos a su transferibilidad sin límites. Recordemos en este aspecto el apoyo insistente de Petty a la creación de un registro catastral, y en general a una normalización de las escrituras de la propiedad rústica. La noción todavía parcial del sistema económico que adoptó Petty, en el despertar de la noción de *Estado* propuesta por Maquiavelo, tiene que entenderse como expresión de una fase histórica particular, la de la transición del feudalismo al capitalismo industrial.[16]

La noción de *cuerpo político* que aquí se ha ilustrado brevemente refuerza las opiniones específicas de Petty sobre materias tales como dinero, comercio exterior e impuestos. Los escritos de Petty no eran tratados sistemáticos, sino intervenciones de carácter inmediato en los debates políticos corrientes de entonces. A menudo, estos escritos eran escuetas notas de trabajo, o memorandos para el rey, orientados a la demostración de tesis políticas, tales como la fortaleza económica de Inglaterra con respecto a Francia, y, por lo tanto, la posibilidad de una mayor autonomía política del monarca inglés.

En lo que se refiere al dinero, podemos destacar una diferencia importante entre las opiniones de Petty y las que predominaban en la época. Esta diferencia se hace evidente en la sustitución que hace de la tradicional

---

16 Para cada etapa de la historia, el objeto central de análisis para el economista puede identificarse en ese nivel de agregación que corresponde al salto cualitativo entre la integración y la no-integración económicas: la tribu cazadora, el pueblo agrícola, el castillo feudal con tierras a su alrededor, el principado que reúne ciudad y campo, y finalmente el Estado nacional. Sin embargo, la definición del sistema económico correspondiente al Estado nacional corresponde también a una específica fase histórica y no constituye una ley inmutable de la naturaleza: el proceso de ampliación del área de integración no puede detenerse en el Estado nacional, sino que abarca el conjunto de las economías de mercado. De hecho, la tendencia hacia la supresión de barreras aduaneras y a la unificación de la jurisprudencia en el campo de los negocios se encuentra en el centro de la creciente integración económica mundial, como división internacional del trabajo y como unificación de los mercados (la llamada «globalización»).

comparación entre el dinero y la sangre[17] por otro paralelismo entre anatomía política y anatomía humana:

> El dinero es como la grasa del cuerpo político, y su exceso a menudo reduce su agilidad, del mismo modo que su escasez lo hace enfermar. Es bien cierto que así como la grasa lubrica el movimiento de los músculos, alimenta cuando faltan las vituallas, rellena las cavidades irregulares y embellece el cuerpo, así el dinero en el Estado estimula su acción, lo nutre del exterior en época de escasez en el interior, facilita las cuentas gracias a su divisibilidad y embellece el conjunto, aunque especialmente a las personas que lo poseen en abundancia.[18]

Según Petty, «la sangre y los jugos nutritivos del cuerpo político» están constituidos por el «producto de la agricultura y de la manufactura».[19] Esta comparación apunta en la dirección de la noción clásica del sistema económico basado en la división del trabajo, que funciona por medio de un proceso circular de producción, intercambio, reconstitución del stock inicial de medios de producción y bienes de consumo, y nuevo proceso de producción. En este aspecto, tenemos que recordar que el descubrimiento de la circulación de la sangre, realizado por Harvey a principios del siglo XVII,[20] había generado un vivo interés y que Petty (como Quesnay después de él) era médico.

Petty no proporcionó un tratamiento explícito y sistemático de las tres funciones del dinero —unidad de medida, medio de cambio, depósito de valor—, pero las identificó (lo que no es particularmente sorprendente, puesto que podemos decir lo mismo de una serie de predecesores y

---

17 Como la utilizó, por ejemplo, Hobbes (1651), p. 300. Como ya hemos recordado en el capítulo anterior, los historiadores liberales del pensamiento económico, desde el propio Smith en adelante, llegaron a atribuir a los contemporáneos de Petty, clasificados como mercantilistas, la identificación de la riqueza con los metales preciosos; a esto oponían la noción clásica del dinero como un velo, según la cual la cantidad de dinero en circulación en un sistema económico es irrelevante para la explicación de las variables «reales» de la economía, tales como renta y empleo.

18 Petty (1691*b*), p. 113. Petty dio otra interesante definición de dinero en un breve glosario de términos económicos: «Dinero. Es la medida común de las mercancías. Un vínculo común de cada hombre sobre cada hombre. El equivalente de las mercancías» (Petty, 1927, vol. 1, p. 210).

19 Petty (1662), p. 28.

20 William Harvey (1578-1657) anunció su descubrimiento en 1616, pero sólo lo publicó doce años más tarde (*Exercitatio anatomica de motu cordis et sanguinis,* 1628).

contemporáneos), y analizó agudamente aspectos de cada una de ellas. En particular, junto con Locke (cf. más adelante § 4.2), Petty puede destacarse por su noción de *velocidad de circulación* (aunque no utiliza el término), estimada sobre la base de las características institucionales del sistema económico, tales como los períodos de pago de salarios, rentas e impuestos, que se utilizan para determinar la cantidad óptima de dinero. A fin de reducir la cantidad de metales preciosos necesaria para la circulación monetaria (en otros términos, para aumentar la velocidad de circulación), Petty propuso repetidamente la institución de bancos hipotecarios (seguido en esto por Nicholas Barbon, 1690).

Relacionadas con sus ideas sobre el dinero están las que se refieren al comercio exterior. Petty, mostrándose de acuerdo con sus contemporáneos, consideraba deseable un superávit de la balanza comercial como medio de provocar una entrada de metales preciosos en el país. De hecho, sostenía la relativa superioridad del oro, la plata y las joyas sobre otros bienes, debido a su durabilidad y a su papel como medio de cambio y depósito de valor. Sin embargo, consideraba el objetivo de una balanza comercial positiva subordinado al de un alto nivel de empleo y producción interiores. Así, recomendaba la reducción de las importaciones mediante su sustitución por bienes producidos en el país, lo cual satisface tanto el objetivo de una balanza comercial positiva como el aumento del empleo interior. Al propio tiempo rechazaba la condena a la importación incluso de bienes de lujo y de consumo no duradero, si ello permitía la exportación de bienes producidos en el interior que de otro modo no tendrían mercado, indicando así que consideraba un nivel elevado y creciente de actividad productiva como el principal objetivo. A este fin también trató favorablemente la importación de capital extranjero y la inmigración de trabajadores cualificados extranjeros, condenando cualquier legislación que prohibiera o dificultara tales movimientos.[21]

Como en el caso de los impuestos, Petty concibió una reforma del sistema fiscal como primer paso para asegurar la uniformidad de condiciones dentro del país y la certeza de las reglas del juego económico: dos requisitos previos para el desarrollo de una economía basada en la iniciativa privada.

---

21 Sobre estos aspectos, cf., por ejemplo, Petty (1662), pp. 59-60; (1690), pp. 271, 309; (1691*b*), p. 119.

La mayor parte del *Treatise of taxes and contributions,* una de las principales obras de Petty, tiene que ver con el examen sistemático de los diversos tipos de rentas del Gobierno, y volvió sobre este tema en varias partes del resto de su obra. Describe un panorama similar a un intrincado laberinto de regulaciones a menudo contradictorias. Petty consideraba que tal situación era uno de los principales «impedimentos para la grandeza de Inglaterra», mientras que al mismo tiempo insistía en que estos obstáculos «no eran más que eventuales y podían eliminarse» (Petty, 1690, p. 298), ya que procedían de la estratificación causada por las continuas adiciones al sistema inicial que, en consecuencia, ya no servía para su objetivo original y había perdido su inicial coherencia. Así, la carga impositiva la soportaba casi exclusivamente, y con una intensidad variable e impredecible, el terrateniente, dependiendo del «ocasional predominio de los partidos y facciones» (con gran angustia para Petty, implicado de continuo en la lucha con los «recaudadores de las rentas públicas» y, en general, defendiendo su interés personal como gran terrateniente en Irlanda). Además, el coste de la recaudación, subcontratada con agentes privados, era muy elevado y conllevaba elementos adicionales de injusticia e incertidumbre en el sistema (ibíd., p. 301). Petty no proponía racionalizar el sistema por medio de la vuelta a su estado original, consciente como era de los cambios irreversibles que se habían producido en la economía a lo largo del tiempo. Así, por ejemplo, al considerar los cargos públicos (esto es, los puestos asignados a ciudadanos privados a gusto del soberano, para prestar servicios públicos que no eran sufragados por el erario público, sino mediante tasas que gravaban directamente a los usuarios), Petty señaló que estos puestos se habían multiplicado, debido a la creciente complejidad de la sociedad, y habían aumentado de tamaño al paso que adquirían un carácter cada vez más rutinario, de modo que habían perdido sentido las razones originales de las elevadas tarifas que se cargaban por los servicios prestados, a lo cual se había llegado a través de la concesión de posiciones de monopolio legal.

Petty proponía unos impuestos proporcionales, que gravaran el consumo, puesto que sólo éste constituye riqueza «real».[22] El criterio de proporcionalidad es «justo», no viéndose afectada la distribución de la renta

22 Cf. Petty (1662), pp. 91-92. En esto Petty fue precedido por Hobbes, e iba a ser seguido por una larga serie de economistas, hasta Luigi Einaudi y Nicholas Kaldor en el siglo XX.

por el impuesto (y en opinión de Petty las diferencias de riqueza y renta son necesarias para el crecimiento económico). Además, los impuestos sobre el consumo estimulan la parsimonia, evitan la doble imposición («en cuanto que nada puede consumirse más de una vez») y facilitan la recopilación de estadísticas sobre las condiciones económicas de la nación, que son esenciales para su buen gobierno. Las regulaciones fiscales deben ser conocidas con certeza, sencillas, claras y evidentes (también para evitar polémicas y procedimientos legales que constituyen un desgaste social), imparciales y con unos bajos costes de recaudación.

3.4. Mercancía y mercado

Más arriba vimos (§ 1.4) que la primera etapa de teorización económica consiste en la formulación de un conjunto de conceptos clave, que se utilizan en una segunda fase del análisis para la construcción de sistemas teóricos. La contribución de Petty a la ciencia económica tenía que ver principalmente con la primera fase. En este apartado consideraremos un aspecto de importancia decisiva, las nociones (obviamente interrelacionadas) de *mercancía, mercado* y *precio,* e ilustraremos la forma que estos conceptos adoptaron en los escritos de Petty.

En cuanto a las nociones de *mercancía* y *mercado,* podemos referirnos a las pocas páginas de un breve ensayo escrito en forma de diálogo, el *Dialogue of diamonds* [Diálogo sobre diamantes], que no fue publicado hasta 1899, cuando Hull lo incorporó en su edición de los escritos económicos de Petty.[23]

Los protagonistas del diálogo son dos: el señor A, que representa al propio Petty, y el señor B, el inexperto comprador de un diamante. Este último contempla el acto de intercambio como un acontecimiento casual, un encuentro directo que da lugar a una relación de conflicto entre comprador y vendedor, más que un episodio rutinario en una red interconectada de relaciones, cada una de las cuales contribuye al establecimiento de regularidades estables de comportamiento.

23 Petty (1899), pp. 624-630.

El problema a resolver es difícil, porque los bienes específicos incluidos en la misma categoría de bienes comerciales —diamantes, en nuestro caso— se diferencian unos de otros a causa de una serie de elementos cuantitativos y cualitativos, dejando aparte las diferentes circunstancias (de tiempo y lugar) de cada acto individual de intercambio. Así, en ausencia de una norma que pudiera permitir el establecimiento de un único punto de referencia para el precio de los diamantes, el señor B considera el intercambio como un acto que entraña riesgo, dado que parece imposible que el comprador evite ser estafado, en cuanto que para él es un acontecimiento excepcional, mientras que el comerciante tiene un conocimiento más completo del mercado.

A falta de una red de intercambios regulares, es decir, de un mercado, las características y circunstancias de diferenciación mencionadas más arriba operan de tal manera que hacen de cada acto de intercambio un episodio único, en que el precio procede esencialmente de la mayor o menor habilidad negociadora del vendedor y del comprador. Por el contrario, la existencia de un mercado permite la transformación de una gran parte de los elementos que distinguen a cada intercambio de cualquier otro en diferencias suficientemente sistemáticas del precio correspondiente a un tipo ideal de diamante que se toma como punto de referencia. Se establece así una relación entre la aparición de un mercado regular, por una parte, y, por otra, la posibilidad de definir como mercancía una determinada categoría de bienes, abstrayendo de la multiplicidad de actos de intercambio efectivos un precio teórico representativo de todos ellos.

El señor A, el experto, es de hecho consciente de la existencia de relaciones cuantitativas exactas entre los precios de los diferentes tipos de diamantes, determinados por su peso, dimensión, color y defectos. Después de explicar la manera en que cada elemento se evalúa cuantitativamente a través de la determinación de escalas de gradación para los elementos cualitativos, continúa explicando cómo cada elemento, y después sus combinaciones, afectan a los precios (una vez que se ha determinado de algún modo el precio de un tipo específico de diamante que se toma como punto de referencia: un tema que se trata más adelante, en el § 3.5). Así, por ejemplo, «La regla general con respecto al peso es que el precio aumenta en proporción al cuadrado del

peso».[24] Una regla semejante se aplica a la dimensión. El promedio de los precios obtenido sobre la base de estas dos reglas determina el «precio político» (una noción que consideraremos más adelante) como dado por el peso y por la dimensión. Éste será el precio de un diamante sin defectos y con un buen color. Después se aplicarán coeficientes de ajuste para determinar el precio de los diamantes que muestren defectos o posean una coloración menos valorada, siendo el mercado el que proporcionará las escalas para tales coeficientes. Naturalmente, la aplicación mecánica de estas reglas para determinar el precio de los diamantes puede conducir de vez en cuando a resultados absurdos, cuya corrección requerirá la aplicación de ajustes determinados por la experiencia y por el simple sentido común.

Los escritos de Petty ofrecen, pues, una representación del proceso de abstracción que conduce a los conceptos de *mercado* y *mercancía* partiendo de los múltiples intercambios que se producen en la economía. Sin embargo, es necesario efectuar dos precisiones.

Primera, que un diamante es una mercancía cuyo precio se determina más por su escasez con respecto a la demanda que por su coste de producción; tenemos aquí un mercado aislado de otros mercados, al menos en cuanto se refiere a interrelaciones productivas.

Segunda, que Petty sólo especificó implícitamente las consecuencias analíticas del hecho de que el propio mercado es una abstracción. Consideremos este punto e intentemos integrar los indicios que ofrece el *Dialogue of diamonds.*

Como acabamos de afirmar, el mercado es una abstracción, en el sentido de que cada acto de intercambio se refiere a un diamante específico, intercambiado en un tiempo y lugar específicos, a un precio específico. El mercado existe como concepto que es útil, ciertamente indispensable, para

---

24 Petty (1899), p. 627. Esta regla, junto con otras semejantes, fue propuesta por Petty en el *Discourse concerning the use of duplicate proportions* [Discurso sobre el uso de las proporciones dobles] (1674), en el que intenta representar en términos de funciones las relaciones existentes entre pares de variables, cuando se trata de regularidades empíricas que relacionan los fenómenos sujetos a consideración, siendo tales fenómenos susceptibles de expresión cuantitativa. Este intento sitúa a Petty entre los precursores, si no los fundadores, de la econometría.

comprender el funcionamiento de un sistema económico mercantil y después capitalista, precisamente porque es posible abstraer de una infinidad de intercambios un conjunto dado de relaciones que pueden considerarse representativas de la experiencia real y que pueden proporcionar una guía de comportamiento.

Las mismas consideraciones se aplican al concepto de *mercancía.* De hecho, la realidad se compone de un número infinito de objetos específicos. Los agrupamos en categorías, tales como diamantes, sobre la base de afinidades a las que atribuimos una importancia fundamental, al paso que ignoramos elementos de diferenciación cuya importancia consideramos secundaria. En otras palabras, la mercancía no es un átomo de la realidad económica, sino una abstracción en sí misma, que ya implica un cierto nivel de agregación.

El nivel de agregación más oportuno se determina por la extensión de las interrelaciones entre los diversos actos de intercambio. Así, podemos hablar de diferentes diamantes como un único tipo de mercancía, con su propio mercado específico, porque las relaciones existentes entre los diversos intercambios de unos particulares diamantes son tales que permiten aceptar la hipótesis de que constituyen una y la misma mercancía, dado que permiten la reducción de todas las diferencias de peso, dimensión y calidad a diferencias cuantitativas de precio. De modo semejante podemos hablar del mercado de manzanas, o del mercado de frutas, o del mercado de alimentos en general: manzanas, frutas o alimentos pueden considerarse a su vez como mercancías según el nivel de agregación que se crea más adecuado, teniendo presentes las relaciones que entran en juego dentro del grupo de productores y dentro del grupo de compradores.[25]

---

25 Petty (1662, p. 89) ofreció un ejemplo típico de la posibilidad de definición de una mercancía sobre la base del nivel de abstracción implícito en un particular marco analítico, identificando «grano» con «alimento» en general, cuando habló de «El grano, que supondremos contiene todo lo necesario para la vida, como se usa la palabra *pan* en el padrenuestro». Esta identificación fue adoptada implícitamente, más tarde, por Ricardo en el *Ensayo sobre el grano* de 1815 (Ricardo, 1951-1955, vol. 4, pp. 1-42), que fue rápidamente criticado por Malthus (carta a Ricardo fechada el 12 de marzo de 1815, ibíd., vol. 6, p. 185). Más recientemente, la hipótesis de Petty fue mencionada de forma explícita por Marshall (1890, p. 509n. 2) y por Sraffa (1925, p. 61n.). La situación es sustancialmente diferente en las teorías modernas del equilibrio económico general intertemporal con mercados contingentes (cf. más adelante § 17.2), según las cuales el

También es necesario realizar alguna abstracción para formular el concepto de *precio* de modo que trate del problema analítico de la determinación de los precios relativos, es decir, las proporciones de cambio entre diferentes mercancías. En efecto, un «precio» corresponde a una «mercancía»; representa una multiplicidad de valores, cada uno de ellos relativo a un acto de intercambio concreto, cuando tales actos de intercambio se refieren a bienes que son suficientemente similares entre ellos para ser incluidos bajo la única etiqueta de la misma mercancía (como en el caso ilustrado más arriba del «precio» del «diamante»). Además, tenemos que delimitar el conjunto de actos de intercambio a los que nos referimos como base para nuestra noción de *precio,* relativa al tiempo y espacio en el que tienen lugar.

Petty distinguía de este modo entre precio corriente y *precio político;* este último corresponde al precio teórico determinado sobre la base de un esquema analítico en el cual se hace abstracción de una serie de elementos presentes en la realidad, pero cuya importancia se considera secundaria. Como veremos, esta distinción corresponde a la distinción entre causas intrínsecas, que determinan el precio político, y extrínsecas, que son aquellas causas variables y contingentes que se combinan con las primeras para determinar el precio corriente.

---

mismo bien físico constituye tantas mercancías diferentes cuantos sean los instantes posibles en los que esté disponible el bien, multiplicados por los «estados del mundo» posibles en cada instante (de modo que un paraguas durante 227 días de lluvia es una mercancía distinta del mismo paraguas durante 184 días, o durante 227 días a partir de ahora si no llueve). El carácter axiomático de tales teorías induce a los teóricos a pensar que el significado de las variables es un problema externo a la teoría en sí. Pero tal teoría exige, como muestra el ejemplo, que la desagregación se lleve hasta el extremo: hasta el átomo, es decir, hasta una noción de *mercancía* que ya no sea susceptible de ulterior desagregación. Así, teniendo presente la infinidad de puntos en el *continuum* de espacio y tiempo, y la infinidad de posibles «estados del mundo» (que hay que añadir a la multitud de diferentes características físicas de una mercancía, como en el caso de los diamantes que se trata más adelante), todo ello implica que el número de mercancías crece sin límite, de manera que parece del todo probable que existen más mercancías que actos reales de intercambio. Pero entonces, por definición, no nos enfrentamos con un mercado, esto es, con un tejido de relaciones entre una multiplicidad de compradores y vendedores: la noción de *mercancía* propuesta por tales teorías es incompatible con la noción de *competencia.* Este ejemplo, que aquí sólo se ha esbozado, demuestra la posibilidad de contradicciones lógicas derivadas del significado atribuido a las variables sujetas a análisis teórico.

Petty abordó explícitamente este problema en un pasaje del *Treatise of taxes and contributions* y en el *Dialogue of diamonds*. En el *Treatise* Petty introdujo tres definiciones, que distinguen diferentes conceptos de *precio* que corresponden a diferentes niveles de abstracción en el análisis: precio natural, precio político y precio corriente. El precio natural depende del estado del conocimiento tecnológico y de la subsistencia requerida por los trabajadores. Además de esto, el precio político tiene en cuenta los costes sociales, tales como el exceso de factor trabajo por encima del trabajo necesario: Petty considera tales costes como un despilfarro, que indica el hecho de que la producción real es inferior a la producción potencial. Finalmente, el precio corriente se define como la expresión del precio político en términos de la mercancía usada como patrón de medida.[26]

El «precio natural» de Petty tiene, pues, el significado de un objetivo, un precio óptimo. De hecho, es el precio que corresponde a la mejor tecnología disponible y al funcionamiento más eficiente posible del «cuerpo político». Para los economistas clásicos, desde Smith hasta Marx, el «precio natural» tiene un significado diferente, que se corresponde más bien con el «precio político» de Petty, dado que apunta al precio que regula el comportamiento del mercado y depende de las condiciones reales de producción que predominan en el sistema económico (Marx se referiría después a estas condiciones con la expresión «trabajo socialmente necesario»).[27] Parece que Petty distinguía entre estas dos nociones, en un período histórico

---

26 «El precio natural alto y bajo depende del mayor o menor número de manos que se requieren para producir las cosas naturalmente necesarias: así el grano es más barato donde un hombre produce grano para diez que donde puede hacer lo mismo sólo para seis; y, además, según que el clima obligue a los hombres a consumir más o menos. En cambio, un bajo precio político depende de la escasez de intereses supernumerarios en cualquier actividad, más allá de lo que sea necesario; a saber, el grano será el doble de caro donde doscientos agricultores hagan el mismo trabajo que podrían hacer cien: si sumamos esta proporción con la del gasto superfluo (es decir, si a la causa de la carestía antes mencionada le añadimos el doble del gasto necesario), entonces el precio natural se cuadruplicará; y este precio cuadruplicado es el verdadero precio político calculado sobre bases naturales. Si relacionamos este precio al valor artificial común de la plata estándar, obtenemos lo que se buscaba; esto es, el verdadero precio corriente» (Petty, 1662, p. 90).

27 La analogía se refiere a la tecnología en uso: tanto el precio político de Petty como el precio natural de los economistas clásicos se basan en lo que hay, es decir, en la tecnología predominante y no en la óptima, a la que, como ya se ha dicho, parece referirse el «precio natural» de Petty. Pero según los economistas clásicos y Marx existe un mecanismo, la

muy alejado de un capitalismo plenamente desarrollado, a fin de resaltar los elevados costes vinculados al entonces todavía atrasado nivel de organización social. También hay que observar que el precio corriente mencionado en el pasaje anterior es en sí mismo una variable teórica, puesto que es simplemente el precio político expresado en términos de dinero. Por otra parte, está claro que existe otra serie de elementos que influyen en las proporciones de cambio reales que se dan en el mercado.[28]

En el *Dialogue of diamonds* Petty volvió a la distinción entre dos grupos de factores que afectan al precio de los diamantes: los factores intrínsecos y los factores extrínsecos o contingentes. Los primeros concurren en la determinación del precio político (esto es, el precio teórico), mientras que los últimos explican la divergencia entre el precio corriente y el precio político. Los factores extrínsecos corresponden a las circunstancias ocasionales de los actos específicos de intercambio, de modo que es difícil definirlos y aplicarles reglas exactas para su reducción a magnitudes homogéneas que se puedan comparar. Por otra parte, los intrínsecos pueden identificarse con precisión, y es posible traducirlos en términos de diferencias de precio, de acuerdo con reglas definidas que pueden determinarse por medio de la observación de la generalidad de intercambios que se producen realmente en el mercado.

En el *Dialogue of diamonds,* el señor A, el experto en el mercado, ilustra el asunto de la siguiente forma:

> Que un diamante sea caro o barato depende de dos causas, una intrínseca a la propia piedra, y la otra extrínseca y contingente, como son: 1) las prohibiciones de procurarse los diamantes en los países de origen; 2) el hecho de que

---

competencia, que elimina el despilfarro y tiende a llevar la tecnología predominante hacia una tecnología óptima. En cambio, Petty (comprensiblemente, dada la época en la que vivió) atribuyó tal papel principalmente a las reformas institucionales que tenían como objetivo el aumento de la eficiencia del sistema. (Hay también un elemento de optimalidad en la concepción smithiana del precio natural, por la referencia a las condiciones de la libre competencia: cf. más adelante § 5.6, y Roncaglia, 1990*b*.)

28 «Sin embargo, como casi todas las mercancías tienen sus sustitutivos o sucedáneos, y como pueden satisfacer casi todas las necesidades de distintas formas; y como la novedad, la sorpresa, el ejemplo de personas superiores y la creencia en efectos que no se pueden examinar, añaden o quitan algo al precio de las cosas, debemos añadir estas causas contingentes a aquellas causas permanentes antes mencionadas, en cuya comprensión y cálculo radica la habilidad de un comerciante» (Petty, 1662, p. 90).

> los comerciantes no los importen porque pueden invertir su dinero en la India en otras mercancías que les proporcionen un mayor beneficio; 3) cuando en caso de guerra son adquiridos para garantizar la subsistencia de personas exiliadas o particularmente expuestas; 4) al acercarse el matrimonio de cualquier gran príncipe, cuando un gran número de personas deben ostentar gran pompa; porque cada uno de estos factores, si se muestra activo en cualquier parte del mundo, después se deja sentir en todas partes, porque si el precio de los diamantes aumenta considerablemente en Persia, aumentará también de modo sensible en Inglaterra, puesto que los grandes comerciantes de joyas de todo el mundo se conocen entre sí, se mantienen en contacto, se asocian para la mayor parte de las piezas importantes y recurren a grandes alianzas e intrigas en las compras y ventas.[29]

Reviste particular interés la conclusión del pasaje, en la que Petty describe un mercado mundial y destaca el hecho de que los acontecimientos contingentes que ocurren en cualquier parte del mundo pueden tener un impacto en cualquier otra parte, porque los diversos mercados locales de diamantes están integrados en un solo mercado mundial unificado («los grandes comerciantes de joyas de todo el mundo se conocen entre sí»). Por otro lado, puede sorprendernos ver las prohibiciones mencionadas más arriba entre los elementos contingentes, porque son elementos institucionales, y como tales podría esperarse que debieran incluirse entre los elementos que determinan el precio político. Aparte de su atención más bien escasa por la coherencia entre sus diferentes obras, es posible que Petty, en el papel de asesor real que se atribuye, considerara determinados obstáculos institucionales para el desarrollo de los intercambios, y de la economía en su conjunto, como susceptibles de ser eliminados. Esto se aplica especialmente a las restricciones sobre el comercio exterior. Como hemos destacado antes, la distinción teórica entre precios naturales y precios políticos, como otros elementos del análisis de Petty, tiene que interpretarse a la luz de las intenciones prácticas del autor, que quería hacer hincapié en el perjuicio causado por determinados elementos institucionales a la expansión de la riqueza de Inglaterra. Dejando a un lado esta cuestión, nos quedamos con la bipartición entre precios naturales y políticos, por una parte, y precios corrientes, por la otra, lo que claramente anticipa la distinción clásica entre precios naturales y reales, o de mercado.

---

29 Petty (1899), p. 625.

3.5. Excedente, distribución, precios

Hemos visto como Petty contribuyó a la formación de una representación conceptual del funcionamiento de un sistema económico. Consideremos ahora la extensión y límites de su contribución con respecto a la construcción de un sistema analítico: los temas referentes a excedente, precios y distribución, que constituyeron en la edad de oro de la economía política clásica, y constituyen todavía hoy, el núcleo central de la teoría económica.

En análisis relativamente avanzados, los distintos aspectos de este tema se presentan como inseparables. De hecho, para medir el excedente es necesario determinar los precios relativos; esto, a su vez, implica hipótesis sobre la distribución del excedente entre los diferentes sectores (tales como la hipótesis competitiva del tipo uniforme de beneficio) y entre las principales clases sociales. Sin embargo, en el análisis de Petty el nexo esencial —una teoría de precios adecuada— no existe. Esto nos permite considerar por separado su noción de *excedente* y sus ideas sobre la medida del valor y las razones de cambio.

De hecho, tradicionalmente se ha considerado que la identificación del concepto de *excedente* es una de las contribuciones más importantes de Petty, aunque para él tomaba el excedente la forma parcial de renta (e impuestos) y, de forma derivada, la de renta sobre el capital en dinero (interés):

> Supongamos que un hombre pueda cultivar grano con sus propias manos en una cierta extensión de terreno; es decir, que pueda cavar, arar, gradar, desherbar, cosechar, trillar y aventar tanto como requiera el cultivo de aquel terreno; y disponga de la semilla necesaria para sembrar. Digo yo que cuando este hombre haya deducido su semilla del producto de su cosecha, y también lo que ha comido o entregado a los demás a cambio de los vestidos y de otras necesidades naturales, el grano restante es la verdadera y natural renta de la tierra en aquel año; y la media de siete años, o más bien de tantos años cuantos constituyan el ciclo en el que llevan a cabo su evolución los períodos de escasez y abundancia, da la renta ordinaria de la tierra en grano.[30]

30 Petty (1662), p. 43.

Aquí la renta está expresada en términos físicos, como una cantidad de grano dada. Esto es posible porque el producto es homogéneo, mientras que los medios de producción heterogéneos están expresados todos en términos del bien producido; esto incluye el trabajo que se supone recibe sus medios de subsistencia, expresados también en términos de grano («lo que ha comido o entregado a los demás a cambio de los vestidos»). Entonces, el problema de los precios no existe, porque se supone implícitamente que las proporciones de cambio entre el bien producido y los medios de producción pueden considerarse como dadas.

A fin de superar esta limitación, podemos seguir otro camino. A saber, podemos considerar el sector que produce grano como omnicomprensivo, cubriendo todas las actividades productivas necesarias para asegurar el reemplazamiento de sus medios de producción necesarios.[31] Petty hizo uso de tal procedimiento a fin de determinar el valor relativo de las mercancías, considerando como equivalente el excedente de la cantidad de cada mercancía producida por sectores (integrados verticalmente) que utilizan la misma cantidad de trabajo:

> Pero una pregunta adicional, aunque lo sea de modo colateral, es cuánto vale en moneda inglesa este grano o renta. Respondo: cuanto la moneda que otro hombre puede ahorrar, en el mismo tiempo, por encima de sus gastos, si se dedica enteramente a producir y hacer esto; a saber: supongamos que otro hombre viaje a un país donde hay plata, la extrae, la refina y la lleva al mismo lugar donde el otro plantó su grano, la acuña, etc., y que la misma persona, en todo el tiempo en que trabaja la plata, recoja también el alimento necesario para su subsistencia y se procure lo que necesita para vestirse, etc. Digo que la plata del uno debe estimarse de igual valor que el grano del otro.[32]

El excedente puede expresarse también en términos de la serie de personas que pueden ser mantenidas por un grupo de trabajadores que produce la subsistencia suficiente para ellos y para los demás. Como la producción de bienes de lujo y servicios, el paro aparece de este modo como una manera de emplear (o mejor, de malgastar) el excedente:

> Si hay 1000 hombres en un territorio y si 100 de ellos pueden producir el alimento y la vestimenta necesarios para los 1000; si otros 200 producen

31 Aquí nos enfrentamos, sustancialmente, con un sector integrado verticalmente, o en otros términos lo que Sraffa (1960), p. 89, iba más adelante a llamar subsistema.

32 Petty (1662), p. 43.

> mercancías a cambio de las cuales otras naciones darán otras mercancías o dinero; y si otros 400 se ocupan en proporcionar los adornos, placeres y magnificencia para todos; si hay 200 gobernantes, teólogos, abogados, médicos, comerciantes y detallistas; todos los cuales suman 900 en total; la pregunta es, dado que hay comida suficiente para estos 100 supernumerarios, ¿cómo harán para obtenerla? ¿Mendigando o robando […]?[33]

En relación con la cuestión de cómo determinar la magnitud del excedente, Petty anticipó el núcleo del análisis de Smith en *La riqueza de las naciones,* haciendo hincapié en el número de trabajadores productivos y en el nivel de productividad por trabajador. Estos dos elementos se mencionan conjuntamente, por ejemplo, en la explicación de la mayor riqueza de los holandeses. En relación con el primero de estos dos factores, Petty insistió en propuestas encaminadas a proporcionar empleo para el mayor número posible de trabajadores productivos, contratando trabajadores desocupados o transfiriendo trabajo de actividades improductivas a otras productivas. Él creía que tales políticas podrían lograr aumentos importantes de la renta y de la riqueza.

Entre los elementos que determinan la productividad por trabajador, Petty recordaba los que pueden llamarse naturales, tales como la facilidad de acceso al mar, la disponibilidad de puertos y caminos naturales de comunicación, y la fertilidad originaria de la tierra. Sin embargo, tenían mucha más importancia los factores tecnológicos y organizativos vinculados a la evolución social de los diferentes pueblos. Entre tales factores, Petty señaló las mejoras en la tierra (drenaje, riego y otras por el estilo) y las inversiones en infraestructura (caminos, canales navegables). También destacó la importancia del progreso técnico incorporado en nuevos instrumentos de producción. Finalmente, se concedía una importancia particular a la división del trabajo.[34]

Pasemos ahora a la teoría de los precios relativos. En este aspecto puede proponerse (y se ha propuesto) una serie de diferentes interpreta-

---

33 Ibíd., p. 30. Los «100 supernumerarios» corresponden a la diferencia entre el tamaño de la fuerza de trabajo («1000 hombres») y el número de trabajadores empleados («900 en total»).

34 Cf., por ejemplo, Petty (1690), pp. 256-257, para los factores «naturales»; ibíd., pp. 249-250 y 302-303, para los factores tecnológicos y organizativos; ibíd., pp. 260-261 y 473, para la división del trabajo.

ciones, debido al hecho de que una teoría de los precios propiamente dicha no constituía el objetivo central de sus escritos; para él, el estudio del funcionamiento de la economía tenía un carácter instrumental sobre las intervenciones inmediatas de política económica, en particular para los cambios institucionales. La primera interpretación, propuesta por Marx, y adoptada por una serie de historiadores marxistas del pensamiento económico, atribuye a Petty una teoría del valor-trabajo más o menos desarrollada y coherente.[35] En efecto, existe una serie de pasajes en sus escritos que parecen apoyar esta interpretación. Por ejemplo, en *A Treatise of taxes and contributions* encontramos:

> Si cien hombres trabajan durante diez años para producir grano, y el mismo número de hombres trabaja por igual período para producir plata, yo digo que el producto neto de la plata es el precio del producto neto del grano, y partes iguales del uno son el precio de partes iguales del otro.[36]

Un poco más adelante en la misma obra Petty afirmó: «El precio natural alto y bajo depende del mayor o menor número de manos que hacen falta para producir las cosas necesarias».[37]

Sin embargo, aún más explícita que estos pasajes es la propuesta de Petty de lo que parece ser una teoría del valor basada en el trabajo y en la tierra:

> Todas las cosas tendrían que valorarse según dos denominaciones naturales, que son la tierra y el trabajo; esto es, tendríamos que decir que un barco o una prenda de vestir valen tal medida de tierra y tal medida de trabajo, en cuanto que tanto los barcos como los vestidos han sido creados por las tierras y el trabajo humano que se han aplicado para obtenerlos.[38]

Este pasaje plantea un problema adicional. Como las citas que se han transcrito más arriba, pretende proporcionar una explicación de las relaciones de intercambio. Sin embargo, la referencia a «denominaciones naturales» sugiere que también podría interpretarse como una rudimenta-

---

35 Cf., por ejemplo, Marx (1905-1910), vol. 1, pp. 345-346 y 350-351; Meek (1956), pp. 34-36; Pietranera (1963), pp. 31-50; Denis (1965), p. 172; Naldi (1989).

36 Petty (1662), p. 43. Recordemos también el pasaje citado más arriba.

37 Ibíd., p. 90.

38 Ibíd., p. 44.

ria formulación de una teoría del valor absoluto. La siguiente fórmula que Petty utiliza para explicar su teoría del valor se presta a la misma interpretación: «El trabajo es el padre y principio activo de la riqueza, y la tierra es la madre».[39]

Ésta es una expresión tradicional, y fue usada ampliamente en los escritos sobre cuestiones económicas del período. Cuando consideramos los diversos papeles del trabajo y de la tierra en el proceso de producción agrícola (desempeñando el primero el papel activo y el último el papel pasivo: una idea que puede remontarse a los escritos de Aristóteles), es fácil ver que tal idea podría proporcionar la base para una teoría del valor-trabajo asentada en las doctrinas del «derecho natural». En tales teorías (que, como vimos antes en el § 2.5, caen dentro de la tradición escolástica, todavía fuerte en el siglo XVII), el trabajo se concibe como un sacrificio realizado por el productor. El precio es, por lo tanto, la «justa» recompensa por tal sacrificio: un precio proporcional a la cantidad de trabajo contenida en la mercancía es justo, precisamente porque es proporcional al sacrificio soportado. Las teorías del valor-trabajo de este tipo se convirtieron en el fundamento de concepciones tales como la interpretación del salario de subsistencia como justa recompensa del trabajo, del «sudor de la frente», y para desarrollos como el de Nassau Senior (1790-1864), que iba a identificar un sacrificio semejante en la «abstinencia» de los capitalistas que hallan en los beneficios su justa remuneración.[40]

Sin embargo, tal interpretación en un sentido «iusnaturalista» de la teoría del valor de Petty sería errónea. De hecho, él consideró el trabajo simplemente como otro coste de producción que se mide por su subsistencia, e ignoró cualquier implicación moral de justicia o injusticia en su tratamiento del problema de los precios. Además, en opinión de Petty, la tierra y el trabajo tenían que situarse en el mismo plano, y el uno podía expresarse en términos del otro. De hecho, «la cuestión más importante para la economía política» era precisamente «cómo encontrar una *paridad* y una *ecuación* entre

39 Ibíd., p. 68.

40 Cf. más adelante § 7.8. Elementos de tal enfoque emergen también en Smith (1776, p. 47; p. 31 trad. cast.), cuando consideró el trabajo como «pena y fatiga», y fueron propuestos de nuevo con los «costes reales» de Jevons y, en forma diferente, Marshall (cf. más adelante §§ 10.5 y 13.1).

la tierra y el trabajo, de forma que pudiera expresarse el valor de cualquier cosa mediante uno solo de los dos».[41] Está claro, a partir de estas afirmaciones, que Petty no estaba tratando de resolver el problema de la definición de un precio justo en un marco iusnaturalista; más bien intentaba explicar las relaciones reales de intercambio que tienen lugar en el mercado: el trabajo y la tierra no se consideraban fuentes originales de la riqueza, sino sencillamente como costes físicos de producción de mercancías.

La interpretación de la teoría de los precios de Petty basada en costes físicos de producción no viene contradicha por pasajes que, como los que se han citado antes, parecen apoyar una teoría del valor-trabajo incorporado. Efectivamente, en la misma obra se formulaba explícitamente una teoría del valor basado en el trabajo y en la tierra, considerándose el problema de la equivalencia entre uno y otra. Por lo tanto, aquellos pasajes deben interpretarse como una simplificación con respecto a una teoría más compleja basada en el trabajo y la tierra, que puede sostenerse en el supuesto de proporcionalidad entre las cantidades de tierra y las cantidades de trabajo utilizadas en la producción de las diversas mercancías. Además, hay pasajes en las obras de Petty en los que fue más allá de la teoría del valor basada en la tierra y el trabajo, avanzando por la senda de los costes físicos de producción, hasta llegar a proporcionar una lista de actividades necesarias en los específicos procesos de producción: «El precio de una mercancía se compone: de la materia prima natural; de la manufactura para ponerla en estado de usarla; del transporte desde el lugar de fabricación hasta el de consumo; de los impuestos que deben al soberano los que compran y venden».[42]

Petty mencionó una serie de ejemplos de este principio, especificando el coste en términos de bienes físicos. Siguiendo esta vía, también proporcionaba, ciertamente, una correcta formulación del problema de la producción conjunta. Consideremos el primero de los catorce ejemplos que dio Petty: «Para la mantequilla se necesitan: 1) la vaca; 2) su alimentación en invierno y en verano; 3) su recipiente y el trabajo necesario; 4) el transporte. Deduciendo: 1) el ternero; 2) el suero de la leche; 3) el queso común».[43]

---

41 Petty (1691*a*), p. 181; el mismo problema ya había sido propuesto en el *Treatise of taxes and contributions* (Petty, 1662, p. 44).
42 Petty (1927), vol. 1, p. 190.
43 Ibíd.

Por lo tanto, el análisis de Petty no se refiere esencialmente al valor absoluto (esto es, el problema de las causas del valor), sino al problema de los precios relativos. Analizando tal cuestión, con referencia a los costes físicos de producción,[44] Petty presentó una formulación objetiva que, como veremos más adelante, iba a ser adoptada por Ricardo, entre otros, y más recientemente por Sraffa con mayor consistencia y rigor analítico.

La contribución de Petty no fue mucho más allá de la simple formulación del problema: los costes físicos de producción son los factores que determinan los precios políticos. Esto dejaba el problema lejos de su solución. Los bienes heterogéneos, tales como la vaca, el alimento, el trabajo, no pueden agregarse para constituir costes de producción a menos que hayan sido previamente expresados en unidades homogéneas, esto es, en términos de cantidades de valor obtenidas multiplicando la cantidad de cada mercancía requerida en el proceso de producción por su precio relativo. Nos enfrentamos, pues, con un problema de circularidad: el precio del producto no puede determinarse a menos que se conozcan los precios de los medios de producción, pero éstos también son producidos por medios de producción que pueden incluir el primer producto. Piénsese, por ejemplo, en el caso del trigo utilizado para producir hierro, el cual a su vez se usa en la producción de trigo.

No parece que Petty haya tenido conciencia de este problema. Con todo, era precisamente dicha dificultad la que explicaría su intento de reducir los componentes heterogéneos de los costes de producción a los dos factores primarios, tierra y trabajo, y, después, de encontrar una relación de equivalencia entre ambos para expresar los costes en términos de sólo uno de ellos. Pero tales intentos no tuvieron éxito, especialmente el último, al que Petty atribuyó gran importancia.

Petty sugirió el siguiente método para establecer una relación de equivalencia entre trabajo y tierra:

---

44 Por cierto, los costes físicos de producción no pueden considerarse como una noción puramente tecnológica. No sólo depende su nivel (especialmente en lo que al trabajo se refiere) de factores sociales interpretados en líneas generales: las mismas partidas que entran en la lista de coste dependen del tipo de organización social. En efecto, podemos incluir en los costes sólo lo que pueda ser objeto de apropiación privada (no, por ejemplo, la lluvia o el sol, que pueden muy bien ser factores necesarios de producción y pueden ser escasos).

> Supongamos que en dos acres de tierra de pasto cercada se introduce un ternero destetado, y supongamos además que en doce meses aumente 1 quintal de carne comestible; entonces, 1 quintal de aquella carne, que supongo corresponde a cincuenta días de alimentación, más el interés sobre el valor del ternero, es el valor o renta anual de aquella tierra. Pero si el trabajo de un hombre […] durante un año puede hacer producir a aquella tierra más de sesenta días de alimento de la misma o de cualquier otra calidad, entonces esa cantidad adicional de alimento diario es el salario de aquel hombre; expresándose ambos por el número de días de alimento.[45]

El propio Petty vio e intentó resolver las dificultades más evidentes, como la heterogeneidad de los niveles de consumo de los diferentes individuos, y la heterogeneidad de los bienes de consumo:

> El hecho de que algunos hombres coman más que otros no tiene importancia, dado que por el alimento de un día entendemos la centésima parte de lo que comen 100 hombres, de todo tipo y dimensión, para vivir, trabajar y reproducirse. Y tampoco importa que el alimento diario de cualquier tipo pueda requerir más trabajo para ser producido que el alimento diario de otro tipo, porque aquí estamos hablando del alimento de más fácil obtención en los respectivos países del mundo.[46]

De hecho, la solución que Petty sugirió recuerda la moderna noción de *unidades de eficiencia:* la tierra se compara con el trabajo por medio de

---

45 Petty (1691*a*), p. 181. En otros términos, la tierra sola produce 50, mientras que añadiendo un trabajador el producto aumenta en 10 unidades (debemos suponer que netas de costes de producción, incluida la subsistencia de los trabajadores: «salarios» significa aquí lo que la tierra da como fruto del trabajo prestado, no la retribución de un trabajador independiente). En consecuencia, cinco trabajadores equivalen a dos acres de tierra. Este pasaje ha sido interpretado (por ejemplo, por Routh, 1975, p. 40), como un ejemplo de cálculo marginal: la «contribución» de cada «factor productivo» se obtiene calculando lo producido por cantidades dadas de los dos factores (en el ejemplo de Petty, una de las dos cantidades es igual a cero), y cuando aumenta la cantidad de uno de los factores manteniéndose constante la cantidad utilizada del otro factor. Esta interpretación parece un tanto forzada; de todas maneras, en este caso se sostendrían las críticas que se recuerdan más adelante, en cuanto a la posibilidad de adoptar este método en presencia de productos heterogéneos (que sólo pueden reducirse a productos homogéneos, en términos de utilidad, dentro del marco de una teoría subjetiva del valor).

46 Petty (1691*a*), p. 181. Un criterio análogo al adoptado para establecer una «paridad» entre tierra y trabajo fue propuesto por Petty para reducir el «arte», esto es, el trabajo cualificado del inventor, a trabajo simple. Cf. Petty (1691*a*), p. 182. Petty propone también la misma línea de razonamiento al establecer «una ecuación […] entre trabajo de un esclavo, y favor, conocimiento, interés, amistad, elocuencia, reputación, poder, autoridad, etc.» (ibíd.).

una comparación de sus relativas productividades netas. Pero esta comparación exige el conocimiento previo de los precios relativos, y, por lo tanto, implica un razonamiento circular. Si no, si medimos la productividad en términos físicos, entonces los productos comparados debieran ser físicamente homogéneos (lo que Petty intentó asegurar refiriéndose al «alimento diario»). Esta última alternativa implica el recurso al supuesto totalmente irreal de un «mundo con una sola mercancía», y es, por lo tanto, tan inaceptable como la primera solución. Lo que faltaba en los intentos de Petty para solventar el problema de la determinación de los precios relativos era la percepción del simple hecho de que el problema está intrínsecamente relacionado con el funcionamiento del sistema económico en su conjunto, y no con un sector productivo considerado aisladamente.

Lo incompleto del esquema conceptual expuesto por Petty, en particular la ausencia de un concepto clave como el de *tipo de beneficio,* parece haber tenido un papel decisivo en impedir una solución correcta del problema. De hecho, ésta requiere la construcción de un sistema analítico que tenga en cuenta las interrelaciones productivas entre los diferentes sectores de la economía. Pero el camino que lleva a tal sistema es muy largo, como veremos en los siguientes capítulos.

4. DEL CUERPO POLÍTICO A LOS CUADROS ECONÓMICOS

4.1. Los debates de la época

En el siglo transcurrido entre los escritos de William Petty y los de Adam Smith, el pensamiento económico avanzó en muchas direcciones. Aquí es imposible considerarlas todas con la atención que merecen;[1] algunos autores y corrientes de investigación serán simplemente ignorados, otros se mencionarán de forma breve, al tiempo que sólo unos pocos se tratarán con más detalle.

Es importante resaltar la riqueza del debate sobre los fenómenos económicos durante este período, avanzando en diversos planos, enlazando con aspectos éticos o filosóficos en general, o cuestiones de elección política de carácter más inmediato, y constituyendo el panorama de fondo en el que determinadas personalidades asumieron una prominencia desde el punto de vista que a nosotros nos interesa. Las contribuciones de los autores más importantes serían difíciles, si no imposibles, de entender si se las aislara por completo del contexto cultural en el que tomaron forma, y que contribuyeron a enriquecer. Esto es así para el período aquí considerado en una medida que puede resultar difícil de apreciar por parte de aquellos que están habituados a la extrema especialización en la investigación que caracteriza a nuestra época. En realidad, en los siglos XVII y XVIII, la figura

1 Hutchison (1988), ofrece un panorama detallado de este período extraordinariamente rico y complejo.

del economista distaba todavía mucho de estar claramente definida: las reflexiones sobre los fenómenos económicos formaban parte de las más generales sobre el hombre y la sociedad, y los mismos autores abarcarían a lo largo del tiempo un amplio campo de temas.

Como hemos visto, por ejemplo, Petty fue inventor, médico y profesor de anatomía, responsable de un gigantesco proyecto para llevar a cabo una medición geográfica de Irlanda y terrateniente activamente comprometido en la administración de sus fincas. Sus reflexiones sobre asuntos económicos, institucionales y demográficos constituían para él, al mismo tiempo, una actividad cívica e intelectual, un ejercicio de influencia política y un instrumento para la defensa de sus propios intereses privados. John Locke era más conocido como filósofo, pero también trató cuestiones estrictamente económicas en pos de sus investigaciones filosóficas, como hizo David Hume pocos años después. Locke escribió, entre otras cosas, sobre temas monetarios a lo largo de un debate con, entre otros, el famoso físico Isaac Newton, que en 1699 fue nombrado director de la casa de la moneda. Bernard de Mandeville era médico y filósofo y Richard Cantillon un banquero internacional que también abordó el pensamiento sistemático sobre cuestiones económicas, no de forma profesional, sino a modo de pasatiempo, aunque sin dejar de relacionarlo con su actividad principal. François Quesnay, médico en la corte del rey Luis XV, no perseguía intereses profesionales ni privados con sus escritos; simplemente se incorporó al debate intelectual de la época con la esperanza de que sus ideas pudieran contribuir a atenuar los problemas sociales. En los círculos intelectuales del período tanto los protagonistas como los simples espectadores se interesaban un poco por todo, fieles al lema de Terencio en el *Heautontimorúmenos:* «Homo sum: humani nihil a me alienum puto» *(Soy un ser humano: nada de lo que interese a los seres humanos lo considero ajeno a mí).* Aquí aislamos las contribuciones estrictamente económicas de su contexto, pero no debemos olvidar que las abstracciones de este género habrían sido consideradas arbitrarias por los protagonistas de aquel tiempo.

Entre las corrientes de investigación que mencionaremos sólo brevemente se encuentra la escuela estadístico-demográfica de los «aritméticos políticos», seguidores de William Petty, que incluye personalidades tan influyentes de la época como Gregory King (1648-1712) y Charles Dave-

nant (1656-1714). Aunque a menudo fueran imprecisas y dudosas (Adam Smith afirmó: «No tenemos una gran confianza en la Aritmética Política»),[2] sus actividades proporcionaron una importante materia prima, no sólo para la comprensión de la economía y la sociedad de su tiempo: también podrían servir para la toma de decisiones políticas del soberano en materia de impuestos y contribuciones o para evaluar la fuerza económica de los diferentes países, de gran ayuda en el ámbito de las decisiones de política exterior.[3]

Desde nuestro punto de vista, que se aparta del más propio del historiador económico, los escritos de los aritméticos políticos pueden suministrar indicaciones útiles, especialmente sobre el sistema de conceptos subyacentes en los debates de la época. Un ejemplo de ello (al que volvemos más adelante) puede verse en el hecho de que King y Davenant preferían una clasificación territorial de la información (una división geográfica del sistema económico) a una clasificación por sectores, aunque cualquier referencia a los sectores económicos distaba todavía mucho de la tripartición en agricultura-manufacturas-servicios que se convertiría en la regla después de Smith.

Otra línea de pensamiento económico adoptó una postura notablemente distinta de la de Petty, insistiendo en una mezcla de análisis y ética. Aquí encontramos a los representantes de la doctrina del «derecho natu-

---

2 Smith (1776), p. 534; p. 474, trad. cast. En esencia, la línea que va de Petty a Smith pasó a través de Cantillon y Quesnay más que a través de los aritméticos políticos, aunque en aquella época éstos parecieron los herederos directos de Petty. Por supuesto, en algunos casos (y especialmente en el de Davenant) y con un poco de buena voluntad, la forma en que se organizaron los datos cuantitativos manejados por los aritméticos políticos puede considerarse como un anticipo rudimentario de la moderna contabilidad nacional. Sin embargo, es difícil atribuir a tales escritos una caracterización adecuada de las relaciones entre stocks y flujos para el sistema económico en su conjunto y para sus principales componentes.

3 King fue conocido en aquella época principalmente a través de las citas de sus escritos incluidas en las obras de Davenant; más tarde fue redescubierto por Marshall, que dedujo una curva de demanda de la relación entre la disminución porcentual de la cosecha de grano y el aumento porcentual de su precio (Marshall, 1890, p. 106n.). Después esta relación fue bautizada (pero no por Marshall) de modo algo pomposo, como «ley de King» con un entusiasmo (aparentemente) excesivo. Para una historia del empirismo inglés en las ciencias sociales, desde la aritmética política en adelante, cf. Stone (1997), en particular pp. 49-115, sobre Davenant y King.

ral», importante por poner en circulación las ideas de derechos naturales y de leyes de la naturaleza, pero, en términos estrictamente económicos, relacionadas todavía con las discusiones sobre el «precio justo». Entre ellos estaba el jurista alemán Samuel Pufendorf (1632-1694), autor de una conocida obra, *De iure naturae et gentium* [Del derecho natural y de gentes], (1672), que constituyó una contribución importante a los fundamentos del derecho internacional.[4] En el campo de la teoría de los precios Pufendorf distinguía entre los precios determinados por leyes y reglamentos («precios legales»), los determinados por una genérica valoración común («precios naturales») y los determinados por la común valoración de los expertos, con un buen conocimiento de la mercancía y de su mercado («precio justo»). En estas valoraciones desempeñaban un papel tanto la escasez como el coste de producción, mientras que la utilidad es un requisito previo para que el precio sea positivo, pero no lo determina. Así, la situación óptima es aquella en la que el precio legal o el precio natural corresponden al precio justo: la teoría de los precios de Pufendorf es una teoría normativa. Dentro de la misma corriente del «derecho natural» encontramos otros muchos escritos sobre cuestiones monetarias que, tratando en particular de la determinación del tipo de interés, estaban relacionados con los debates escolásticos sobre la usura.

Los numerosos folletos destinados a proporcionar a los comerciantes una guía en sus actividades muestran una curiosa analogía con esta última corriente. En Italia, las obras de esta clase habían florecido en los siglos XIV y XV. En el período que aquí estamos considerando, la obra de este tipo más renombrada fue *Le parfait négociant* [El negociante perfecto] del francés Jacques Savary (1675), que dominó el período en cuanto a número de

4 Huigh de Groot (o Hugo Grocio, 1583-1645) había sido un precursor de Pufendorf en esta vía. Pesciarelli (1989, pp. XVIII-XIX) observa la influencia de Pufendorf sobre Hutcheson a través del maestro de este último, Gershom Carmichael (1672-1729), profesor de la Universidad de Glasgow y divulgador en Escocia de la obra y pensamiento de Pufendorf; a su vez, Hutcheson, el maestro de Smith, transmitió a éste algunos elementos del pensamiento de Pufendorf: en particular, según Pesciarelli (ibíd., p. XIX), «una visión de la sociedad representada como una enorme arena de negociantes, compradores y vendedores». También Locke —sobre cuya teoría de la libertad y de la propiedad privada cf. más adelante § 4.2— fue un atento lector de los escritos de Pufendorf, contemporáneo suyo (habían nacido el mismo año); sin embargo, sus visiones de la sociedad eran decididamente diferentes.

ejemplares vendidos. En Inglaterra podemos mencionar —aunque situado en la frontera entre esta corriente y el análisis económico— el *Universal dictionary of trade and commerce* [Diccionario universal de comercio] (1751-1755), de Malachy Postlethwayt, compuesto utilizando un gran número de pasajes plagiados (incluida una versión casi completa del *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* de Cantillon: cf. más adelante § 4.5).

Otra corriente de la que encontramos frecuentes ejemplos en la literatura del período, pero que, como la anterior, constituye el crepúsculo de líneas de investigación vitales en las décadas anteriores a Petty, estuvo representada por la amplia serie de folletos sobre comercio que generalmente trataban asuntos monetarios relacionados con materias de comercio internacional, en la estela de la literatura mercantilista tratada más arriba (§ 2.4). Esta clase de literatura capta, generación tras generación, la atención de los historiadores del pensamiento económico que consideran el ascenso del librecambio por encima del proteccionismo como un aspecto central de la ciencia económica. Un ejemplo notable lo constituye el comerciante liberal Dudley North (1641-1691; sus *Discourses upon trade* [Discursos sobre el comercio] fueron publicados póstumamente en 1691). Sin embargo, no puede decirse que los argumentos en apoyo de la tesis del librecambio sean extraordinariamente sólidos. En ausencia de una teoría bien desarrollada del funcionamiento de los mercados (y en presencia, además, de mercados que distaban mucho de ser competitivos, dominados como estaban por grandes compañías de comercio como la Compañía de las Indias), sólo podemos considerar la referencia a las «leyes naturales» que deben seguir su curso como una petición de principio. Por el lado proteccionista, al margen de la referencia simplista al «tesoro» representado por una balanza activa de comercio, los argumentos más comunes se referían a la conveniencia de proteger las industrias nacientes y defender el empleo nacional de la competencia extranjera. Otro defensor de la doctrina del librecambio fue Daniel Defoe (1660-1731), el conocido autor de *Robinson Crusoe* (1719), que publicó un periódico trisemanal por espacio de algunos meses durante el período de los acalorados debates que siguieron al Tratado de Utrecht de 1713.

En Francia, el principal campeón del librecambio en los años que transcurrieron entre finales del siglo XVII y principios del XVIII fue Pierre le Pesant de Boisguillebert (1646-1714), cuyo lema —*laissez faire la*

nature et la liberté («dejad que la naturaleza y la libertad sigan su curso»)— anticipó parecidas expresiones de Gournay y Turgot (cf. más adelante § 4.7). Boisguillebert criticó el estatismo de Colbert y su política de favorecer a las manufacturas, culpando de la deprimida situación de la economía francesa sobre todo al estancamiento del sector agrícola. En este aspecto, incluido el apoyo a los precios altos para la producción agrícola,[5] Boisguillebert fue un precursor de las doctrinas fisiocráticas. Entre sus obras se encuentra *Le détail de la France* [Descripción de Francia] (1695).[6]

De nuevo en Inglaterra, lo que se ha llamado «la teoría preclásica del desarrollo» (Perrotta, 1997), ampliamente difundida en el período que va de 1690 a las primeras décadas del siglo XVIII, se refería en particular a la tesis de que el consumo de la clase trabajadora tenía una influencia decisiva en la productividad y, por lo tanto, en el crecimiento. Junto con North y antes que Defoe, esta tesis fue propuesta, entre otros, por Nicholas Barbon (1637-1698), un estudiante de medicina que se convirtió en rico constructor gracias a las oportunidades ofrecidas por la devastación de Londres en el gran incendio de 1666. Autor de un *Discourse of trade* [Discurso sobre el comercio] (1690), en lo tocante a la teoría del valor, Barbon siguió el enfoque subjetivista basado en la escasez y la utilidad.[7] En este último sentido, Barbon seguía lo que parecía ser la orientación predominante de la época —como veremos más adelante, en diversos aspectos—, aparte de algunas excepciones significativas como la de William Petty.

---

5 Según Boisguillebert, los precios agrícolas debían superar un nivel mínimo, que él denominó «prix de rigueur», correspondiente a los costes de producción; pero aparte de esto, y a partir de una vaga alusión al «prix de proportion», es decir, al hecho de que los precios debían estar en razonable proporción entre ellos, no ofreció una explicación de qué es lo que determina los precios.

6 La contribución de Boisguillebert ha sido alabada por muchos historiadores del pensamiento económico, particularmente en Francia. Baste con recordar el propio título de la colección de sus escritos (INED, 1966), que la identifica con «el nacimiento de la economía política». A Boisguillebert se le atribuyó, entre otras cosas, el mérito de haber anticipado la idea de la interdependencia económica general y el concepto de multiplicador. Sin embargo, sus escritos fueron mucho menos sistemáticos que los de Cantillon, Quesnay o Turgot.

7 Hutchison (1988), p. 75, le atribuyó una noción implícita de utilidad decreciente. Según Schumpeter (1954, p. 647; p. 716, trad. cast.), Barbon fue el primer autor que identificó explícitamente el interés con la renta neta de los bienes de capital.

4.2. John Locke

Entre los autores interesados en los temas monetarios como parte de reflexiones más generales sobre la sociedad y los seres humanos, consideremos ahora al filósofo inglés John Locke (1632-1704; su obra principal fue el *Ensayo sobre el entendimiento humano,* de 1689).[8] Fue el autor de un renombrado tratado sobre *Some considerations on the consequences of the lowering of interest, and raising the value of money* [Consideraciones acerca de la disminución del interés y del aumento de valor del dinero] (1692; había escrito una versión preliminar en 1668). En opinión de los economistas actuales, esta obra posee el mérito de ser uno de los primeros escritos de la época (junto con *Quantulumcumque concerning money* de Petty, escrita en 1682 pero publicada sólo en 1695, y antes de Cantillon) que muestra una clara percepción de la noción de *velocidad de circulación del dinero.*

El ensayo de Locke formaba parte de un animado debate que tuvo lugar en la última década del siglo XVII sobre la relación entre tipo de interés bajo y prosperidad. Josiah Child (1630-1699), gobernador de la Compañía de las Indias y uno de los hombres más ricos de su tiempo, en su influyente *Brief observations concerning trade and interest of money* [Breves observaciones respecto al comercio y al interés del dinero] (1668; en 1690 se publicó una edición ampliada con el título de *Discourse about trade* [Discurso sobre el comercio]), había sostenido que el primer elemento (tipos de interés bajos) es la causa del segundo (prosperidad), y sobre esta base había pedido restricciones legales sobre los tipos de interés.[9] Criticando esta tesis, Locke sostenía que es la prosperidad la que favorece un nivel moderado de los tipos de interés, y que cualquier intento de reducirlos por ley está condenado al fracaso; además, en la medida en que pueda tener éxito, tal intento puede mostrarse nocivo, al ralentizar la acumulación. North también adoptó una línea de razonamiento similar. Podemos mencionar igualmente una obra publicada medio siglo después, en 1750: *An essay on the gover-*

---

8 La edición original data de 1690, pero el *Ensayo* ya circulaba en diciembre del año anterior.

9 Sobre Child, cf. Letwin (1959). Entre las tesis a las que Child prestó el apoyo de su influencia, estaba la idea de que es la pobreza, y no un salario por encima del nivel de subsistencia, lo que favorece la difusión de la holgazanería entre los trabajadores. (Petty, 1691*a*, por ejemplo, había sostenido el argumento contrario.)

ning causes of the rate of interest [Ensayo sobre las causas que determinan el tipo de interés], de Joseph Massie, fallecido en 1794; aunque se presentaba como una crítica de los argumentos de Locke, de hecho venía a ser un penetrante y estimulante estudio sobre la relación entre tipo de interés y tipo de beneficio, junto con los factores que en ellos influyen.[10]

Locke tomó parte también en el debate sobre la necesidad de una nueva acuñación de monedas de plata, que a consecuencia de los abundantes recortes habían perdido un promedio de, por lo menos, un 20 por 100 de su valor. En este debate encontramos a Josiah Child, Nicholas Barbon, Charles Davenant e Isaac Newton, que intervinieron de forma activa junto con otros participantes.

Otro aspecto del pensamiento de Locke, que vale la pena recordar aquí, se refiere a su visión de la propiedad privada como derecho natural del hombre. Este argumento se desarrolló en los *Two treatises of government* [Dos tratados sobre el gobierno] (1690), y en particular en el libro 2, capítulo 5 («Of property»). Basándose en una especie de teoría del valor-trabajo,[11] se opuso a las ideas de Hobbes y de los autores iusnaturalistas, como Grocio y Pufendorf, para quienes la propiedad privada habría sido instituida a través de un acuerdo (o «contrato social») que marcaría la transición de un estado de naturaleza a la sociedad organizada, y que, por lo tanto, tendría un carácter convencional.[12]

---

10 Tucker (1960) describe excelentemente la historia del debate sobre la relación entre tipo de interés y prosperidad entre 1650 y 1850. Dentro del debate más general sobre la naturaleza del dinero y el funcionamiento del sistema financiero podemos incluir los escritos de John Law (1671-1729), conocido sobre todo por sus arriesgadas empresas financieras, que culminaron en el crac más gigantesco de la historia; véase, sobre él, la viva y detallada descripción de Murphy (1997).

11 Dicho con mayor precisión, sobre la idea de que el trabajo es la fuente del derecho a la propiedad, pero no sobre la idea de que el trabajo realizado para producir las diferentes mercancías explica su valor de cambio. Locke tenía poco que decir sobre la teoría de los precios relativos, y sus escasas indicaciones sobre este tema apuntan a una teoría subjetiva del valor, recalcando en este contexto el papel de la «utilidad». Cf. Hutchison (1988), pp. 68-70.

12 Bedeschi (1990), pp. 50 y ss. proporciona una clara ilustración de los argumentos de Locke. Un aspecto innovador del análisis de Locke consiste en el hecho de que —como observa Bedeschi (ibíd., p. 52)— «en la propiedad privada ya no ve algo estático, sino algo dinámico, ya no algo dado de una vez para siempre, o establecido por los hombres de común acuerdo, sino más bien algo que es el fruto del esfuerzo y de la actividad económica del hombre. Ésta es una opinión que se adapta muy bien a los nuevos burgueses, terratenientes y sectores mercantiles, que experimentaban un rápido ascenso en la sociedad inglesa del siglo XVII».

Locke comenzaba su análisis reconociendo que la tierra y todas las criaturas inferiores han sido dadas a todos los hombres en común. Sostenía, sin embargo, que

> cada hombre tiene la «propiedad» de su propia «persona». Nadie tiene ningún derecho más que él. Podemos decir que el «trabajo» de su cuerpo y el «trabajo» de sus manos son propiamente suyos. Todo lo que saque, pues, del estado en que la naturaleza lo haya proporcionado y dejado, lo haya mezclado con su trabajo y le haya añadido algo que es de sí mismo, constituye por ello su propiedad.[13]

Al interpretar estos pasajes tenemos que recordar[14] que el significado que Locke atribuía a las nociones de *trabajo* y *capital* era distinto —y más amplio— de la connotación habitual. El trabajo, en el significado que Locke atribuía a la palabra, incluía toda clase de actividad productiva —tanto la del emprendedor como la del asalariado— y, por lo tanto, constituía la fuente de toda riqueza y el deber religioso de cada individuo. De modo semejante, Locke definía la propiedad de forma que incluía no sólo la propiedad privada en su significado común, sino también los derechos fundamentales del hombre: «vidas, libertades y patrimonio, lo que llamo con el nombre general de propiedad».[15] Sólo usando los términos *trabajo* y *propiedad* en su significado cotidiano, más que en el sentido explícito que les da Locke en el pasaje citado más arriba, pueden los comentaristas leer su razonamiento como orientado esencialmente a «justificar» un sistema económico basado en la propiedad privada de los medios de producción. Tenemos que considerar su argumento más bien como una reacción frente a las tesis del «contrato social», particularmente la de Hobbes, y ante las conclusiones a las que conducen, favorables al absolutismo político. Entonces podemos ver a Locke como un defensor de los derechos del individuo contra el Gobierno, al paso que niega que este último deba ser identificado con un Leviatán. Esto incluía una defensa de la propiedad privada, no sólo de los medios directos de subsisten-

---

13 Locke (1690), p. 130: II.27. Vale la pena observar, a este respecto, que Locke se mostró vehemente al ensalzar el trabajo como un deber moral: un deber que hacía extensible incluso a los niños de tierna edad, proponiendo el látigo para aquellos que fuesen hallados mendigando (mientras que a los adultos, junto con un trabajo duro en casas de corrección o en el mar, incluso recomendaba que se les cortasen las orejas). Evidentemente, Locke no fue el único, ni entonces ni después, que propuso medidas de esta clase.

14 Cf. Deane (1989), p. 29.

15 Locke (1690), p. 180: II.123.

cia, sino también de los medios de producción, es decir, la tierra, que era fundamental en un sistema económico que todavía era predominantemente agrícola. Tenemos que recordar que Locke contemplaba la sociedad de su tiempo con una mirada crítica, caracterizada como estaba por un resto de elementos feudales, y en la que el poder político todavía desempeñaba un papel importante como origen (y no simplemente garantía) de los títulos de propiedad, con la arbitrariedad que esto implicaba para la distribución de la riqueza.[16]

De hecho, el problema consistente en proporcionar una justificación moral de la propiedad privada no figuraba habitualmente entre los temas considerados por los economistas de la época. Por ejemplo, Petty sólo consideró el problema de analizar el funcionamiento de una sociedad basada en la propiedad privada, como puede verse cuando proponía modificaciones (tales como la institución del registro catastral) encaminadas a evitar el despilfarro que llevaba consigo la incertidumbre sobre los títulos de propiedad; Smith consideraba las instituciones legales en las que se basa la propiedad privada como el resultado de un proceso evolutivo que, aunque no se moviera constantemente en la dirección del progreso, es innegable que mejoraba las cosas, favoreciendo una creciente división del trabajo y, por lo tanto, aumentando la productividad y el bienestar. Son estos puntos sobre los que volveremos en el capítulo siguiente.

En cuanto al debate sobre las relaciones entre hombre y sociedad, podemos seguir a Bobbio (1989, pp. 3-10), distinguiendo dos modelos contrastantes: el modelo iusnaturalista y la versión aristotélica,[17] basado el primero en la dicotomía existente entre estado de naturaleza y estado civil, y el último viendo las estructuras del gobierno moderno como resultado de un proceso que tenía su punto de partida en la unidad social natural, esto es, la familia.

---

16 Otra fuente de desigualdad que Locke consideraba explícitamente es el uso del dinero, que permite la acumulación de riqueza. El dinero no se consideraba como un elemento inherente a la sociedad humana, sino como un artificio aceptado por consentimiento común.

17 Podemos ver como una corriente lateral de este debate la abundante literatura de los siglos XVI y XVIII sobre el «buen salvaje» y el «mal salvaje», derivada principalmente de los descubrimientos geográficos y del contacto con los habitantes indígenas de las nuevas posesiones coloniales. Meek (1976) proporciona una relación de esta literatura. En el siglo XVIII, el optimismo que caracterizaba el período de la Ilustración favorecía la figura del «buen salvaje», que se convirtió en un tema central de las opiniones antropológicas de la época.

La teoría iusnaturalista contemplaba al Estado como «antítesis del estado de naturaleza», caracterizándose este último por la máxima libertad individual, y, por lo tanto, por una «lucha de todos contra todos», una situación que no podía superarse como resultado de un proceso natural inevitable, sino como una conquista de la razón que llevaba a los hombres a asociarse según convenciones comúnmente aceptadas. Aquí tenemos uno de los elementos más modernos de la concepción iusnaturalista: como dice Bobbio (ibíd., p. 4), «el consenso es el principio de legitimación de la sociedad política, a diferencia de cualquier otra forma de sociedad natural y, en particular, de la sociedad familiar y de la sociedad patronal».

En cambio, el modelo aristotélico comenzaba con la familia, considerada como la forma natural de asociación y como una forma históricamente concreta: de ella vino el Estado, que constituye la salida natural a través de un proceso de desarrollo continuo. Como la familia de la que provenía, el Estado —cuyos elementos constitutivos no eran individuos aislados, sino núcleos sociales como la propia familia— tenía una estructura jerárquica natural; no un consenso, sino «la naturaleza de las cosas», era el principio de legitimación de la sociedad política.

Como veremos con mayor detalle más adelante, es difícil clasificar la Ilustración escocesa —que constituía los antecedentes de la educación de Smith— dentro de esta dicotomía. En pocas palabras, la Ilustración escocesa viene flanqueada por una teoría evolucionista de la sociedad y del Estado (los «cuatro estadios» de Smith), y por una «concepción realista del hombre en la sociedad», una visión individualista y una teoría de la legitimación mediante el consentimiento.

Sin embargo, también en el caso de la perspectiva contractual se consideró necesaria una forma de autoridad estatal para mantener unida la sociedad. Es más, autores considerados como padres fundadores del liberalismo económico como Mandeville (véase más adelante § 4.4) y, hasta cierto punto, autores del período mercantilista, sostenían que la persecución de los intereses privados por parte de los individuos sólo puede llevar al bienestar colectivo o al progreso si aquéllos son debidamente guiados en la dirección correcta por una autoridad pública competente. Las teorías del peso y el contrapeso, aplicadas no sólo (como en el caso de Montesquieu) a las diversas instituciones políticas que van a componer el Estado moderno, sino también a la interacción entre pasiones e intereses, pueden

contemplarse bajo esta luz: como veremos en el capítulo siguiente, la fusión smithiana de interés individual y «moral de simpatía» constituyó un interesante desarrollo de esta línea de razonamiento.

4.3. Las motivaciones y consecuencias de las acciones humanas

A lo largo de los siglos, los principales científicos sociales del mundo (Maquiavelo no menos que Mandeville o Smith, Beccaria y Verri tanto como Bentham y John Stuart Mill) han emprendido el análisis del comportamiento humano y del funcionamiento de la sociedad a partir de dos preguntas clave. La primera pregunta versa sobre los impulsos que dirigen las acciones humanas, mientras que la segunda aborda las consecuencias que para la sociedad tienen las motivaciones más o menos radicalmente egocéntricas, o en otras palabras, las motivaciones que no van directamente dirigidas al buen funcionamiento de la sociedad o al bienestar colectivo.

No es difícil apreciar la importancia de la primera pregunta cuando el análisis pasa de «lo que debe ser» a «lo que es». En la Edad Media, como vimos más arriba, la idea predominante era que el comportamiento humano debe guiarse por los fines divinos y que toda acción o pensamiento contrario a esta idea debe erradicarse, no sólo como algo pecaminoso, sino también como algo absurdo. La definición de comportamiento «recto», se extendió desde el correctamente practicado por el individuo, hasta el comportamiento que la propia sociedad imponía, condenando los casos de desviación. Con estos elementos, atribuir autonomía a «lo que es» significa legitimar los comportamientos que no se ajustan a los preceptos de la ética religiosa, reconociendo su difusión y, por lo menos en algunos casos, su conveniencia.

Maquiavelo, como vimos más arriba (§ 3.3), abandonó radicalmente la concepción medieval, mientras que la cultura de la Reforma protestante eligió una posición intermedia, que Weber (1904-1905) consideró fundamental para el nacimiento del capitalismo, dado que reconocía legitimidad a las acciones encaminadas al enriquecimiento individual. El punto fuerte de la visión protestante reside precisamente en el hecho de que evi-

taba la oposición entre los intereses individuales y colectivos, conciliando el reconocimiento del papel de los intereses individuales como fuerza para la acción constructiva y la conservación de un principio de juicio moral, considerando las distintas motivaciones para actuar y teniendo en cuenta la discriminación entre acciones destructivas y constructivas. Ésta era una solución muy semejante a la que Smith iba a proponer con su defensa simultánea del mercado y de la «moral de simpatía».

Naturalmente, reconocer que los seres humanos no siguen únicamente la guía de los mandamientos religiosos no significa que se niegue todo papel a éstos; así, estamos tratando de la presencia simultánea de muchas y variadas motivaciones que subyacen en el comportamiento humano. El debate sobre tales motivaciones fue mucho más complejo de lo que podría parecer a juzgar por la forma en que también se presenta a menudo, en términos de oposición entre comportamiento egoísta y altruista.

Los motivos de la acción humana se resumen en dos términos, *pasiones* e *intereses,* cada uno de los cuales abarca, de hecho, toda una serie de elementos específicos que no pueden reducirse a un común denominador. La distinción apunta a la presencia simultánea, en el comportamiento humano, de elementos instintivos o de costumbre —y en cualquier caso a-racionales (aunque no necesariamente irracionales)— y de elementos que implican elecciones razonadas, pero que ciertamente no pueden reducirse a una simple cuestión de maximizar la riqueza o la renta. Debiéramos recordar que en una época de incertidumbres que provocan unas grandes repercusiones, el espacio para el comportamiento racional no es desde luego omnicomprensivo, mientras que el papel de las pasiones sigue siendo importante.[18]

En general, sin embargo, los que escribían sobre cuestiones económicas tendían a ser racionalistas, tanto en el sentido de razonar sobre las posibles consecuencias de las diferentes clases de comportamiento, formando juicios de valor sobre ellas mediante la evaluación de sus consecuencias, como en el sentido de atribuir el mismo canon de comportamiento a los agentes objeto de sus análisis.

---

18 Hemos de recordar la importancia del «proceso de civilización» estudiado por Elias (1939), aunque la distinción que hizo Hirschman (1977) entre pasiones e intereses es, de hecho, algo diferente.

Volvamos ahora a la segunda pregunta, relativa a las consecuencias de un comportamiento individual motivado por las pasiones e intereses individuales. Como veremos con mayor detalle en el siguiente apartado, se le dio una respuesta un tanto optimista: bajo ciertas condiciones, y, hablando con más precisión, cuando la interrelación entre las diferentes pasiones e intereses genera una dirección constructiva, las acciones individuales que no persiguen como objeto directo el bien público pueden tener, sin embargo, consecuencias sociales positivas.

Además, las mismas conexiones sociales que se desarrollan entre los que participan en una economía de mercado desempeñaban un papel civilizador, dado un concepto de civilización que implica la capacidad de conservar cierto control moral sobre las pasiones e intereses propios, a la hora de elegir entre líneas de comportamiento alternativas. En el siglo XVIII, la idea de un papel civilizador del comercio —la idea del *doux commerce*— se sobrepuso a la tesis de que el comercio tenía una influencia destructiva de la cohesión social.[19]

La idea del *doux commerce* estaba relacionada, entre otras cosas, con «la idea de un orden social perfectible [que] surgió aproximadamente en la misma época que la de los efectos no planeados de las acciones y decisiones humanas».[20] Montesquieu, Condorcet, Paine y muchos otros explicaron las virtudes del comercio, seguidos en esto por Hume y Smith. Todos ellos compartían

---

19 Hirschman (1982) propone la oposición entre *Interpretaciones rivales de la sociedad de mercado: ¿civilizadora, destructiva o débil?* Lo que Hirschman define como «la tesis de la autodestrucción» puede ejemplificarse recordando a Schumpeter y Hirsch en el siglo XX, a Marx y Engels en el XIX y, en la década de 1830, la reacción conservadora a Walpole y al gobierno *whig* favorable al progreso de la sociedad de mercado. En particular, «Fred Hirsch trata largamente lo que llamó "el agotamiento del legado moral" del capitalismo. Sostiene que el mercado *socava* los valores morales que constituyen sus propios puntales esenciales, valores que ahora se dice que han sido heredados de regímenes socioeconómicos *anteriores*, tales como el orden feudal» (ibíd., p. 1466; cursiva en el original); «Marx y Engels hicieron gran parte del camino en el que el capitalismo corroe todos los valores e instituciones tradicionales como el amor, la familia y el patriotismo. Todo se transformó en comercio, todos los vínculos sociales se disolvieron en el dinero. Esta percepción no es de ningún modo original de Marx» (ibid., p. 1467). Sobre Schumpeter cf. más adelante § 15.4.

20 Hirschman (1982), p. 1463.

> la idea persistente de que una sociedad en la que el mercado asume una posición central […] no sólo producirá una considerable riqueza neta a causa de la división del trabajo y el consiguiente progreso técnico, sino que generaría […] un tipo humano «refinado»: más honesto, de confianza, ordenado y disciplinado, así como más amistoso y servicial, siempre dispuesto a encontrar soluciones a los conflictos y un punto de encuentro para opciones opuestas. A su vez, un tipo semejante facilitará en gran manera el funcionamiento suave del mercado.[21]

En el siglo XVIII una interpretación básicamente optimista como ésta predominó en la vía seguida por una sociedad basada en la división del trabajo y en el mercado. Tal visión optimista era intrínseca al espíritu de la época, y en particular a la cultura de la Ilustración y su fe en el triunfo de la Razón. Sin embargo, la idea de una sociedad progresiva no procede, como efecto de una causa, de la esperanza en la difusión del comportamiento individual guiado cada vez más estrechamente por la razón y cada vez menos por las pasiones. Más bien, el vínculo causal operaba en la dirección opuesta, desde el progreso económico y social adquirido por una sociedad dirigida por el espíritu del comercio, y, por lo tanto, por motivaciones individualistas, hacia una creciente civilización cultural en la que el interés personal no estaba tan superado, cuanto adecuadamente canalizado, hacia el progreso colectivo.

4.4. Bernard de Mandeville

Nacido en una familia de doctores, y doctor él mismo, el holandés Bernard de Mandeville (1670-1733) fue bautizado en Rotterdam, frecuentó la escuela de Erasmo y después la Universidad de Leyden, obteniendo el título de doctor en medicina en 1691. Poco después se trasladó a Londres, donde residió hasta su muerte.[22]

Su primera publicación data de 1703: una traducción inglesa de algunas fábulas de La Fontaine, a las que añadió un par escrito por él. En 1705

---

21 Ibíd., pp. 1465-1466. La Ilustración del siglo XVIII compartía con el humanismo del siglo XV una visión optimista de la naturaleza humana, pero sustituía la idea de su invariabilidad a lo largo del tiempo por la idea de su perfectibilidad.

22 Sobre la vida y obras de Mandeville, cf. Kaye (1924).

se publicó anónimamente un pequeño poema de unas pocas páginas, *The grumbling hive: or, knaves turn'd honest* [El panal rumoroso: o los bribones se vuelven honrados]. Este poema constituyó el núcleo de su conocida obra *The fable of the bees: or, private vices, publick benefits* [La fábula de las abejas: o vicios privados, beneficios públicos], que apareció con este título y un comentario en prosa en 1714, seguida de una edición ampliada en 1723. Por su «impiedad», la publicación fue criticada por el Gran Jurado de Middlesex; la defensa de Mandeville contra estas acusaciones se incluyó en las siguientes ediciones (1724, 1725, 1728, 1729, 1732). En 1728 se publicó una segunda parte de la obra, que apareció en sucesivas ediciones en 1730 y 1733. A partir de una nueva edición de 1733, las dos partes fueron publicadas conjuntamente, como dos volúmenes de la misma obra, que fueron reeditados en la edición crítica de 1924 realizada por Kaye.[23] La obra circuló ampliamente y dio origen a un acalorado debate, en el que el propio autor tomó parte con las sucesivas ediciones ampliadas.

Educado en un entorno cultural que se encontraba entre los más progresistas de la época, en su obra el doctor holandés abordó algunos temas característicos del pensamiento libertino de los siglos XVII y XVIII, tratando lo que era visto como un conflicto irreconciliable entre el criterio rigorista y el criterio utilitarista en las elecciones que concernían al comportamiento humano. De modo más específico, la polémica de Mandeville estaba dirigida contra Shaftesbury, un autor que también fue criticado —y bastante— por Smith en su *Teoría de los sentimientos morales*. Shaftesbury defendía la idea de una armonía universal en la que coincidían el Bien y la Belleza.[24] En opinión de Mandeville, tenemos que reconocer que

---

23 Entre los otros escritos, menos importantes, de Mandeville, podemos mencionar los *Free thoughts on religion* [Pensamientos libres sobre la religión], fechados en 1720, y *A letter to Dion* [Carta a Dion], fechada en 1732. Sobre esta última, véase la introducción de Viner (1953), criticando la interpretación —difundida, aunque con escaso apoyo filológico— que hace de Mandeville un teórico del *laissez-faire*.

24 Para su interpretación cf. Scribano (1974). Anthony Ashley Cooper, tercer conde de Shaftesbury (1671-1713), alumno de Locke, miembro del Parlamento de 1695 a 1699, que después se retiró a vivir en Italia a consecuencia de problemas de salud, fue el autor de tres volúmenes sobre *Characteristics of men, manners, opinions, times* [Características de hombres, costumbres, opiniones, tiempos] (1711), en los que sostenía que el hombre está dotado de un «sentido moral» innato que le permite distinguir entre la verdad y el error. Francis Hutcheson, profesor de Smith del que trataremos más adelante (§ 4.9), le apoyó contra Mandeville.

el hombre se guía generalmente por pasiones e intereses que están centrados en sí mismo y no se orientan —o por lo menos, no de modo directo— al bien de la sociedad. Sin embargo, el resultado final de una sociedad en la que predomina el comportamiento egoísta puede ser el bien colectivo: los «vicios privados» pueden convertirse en «virtudes públicas».

Sin embargo, es simplista y ciertamente erróneo sintetizar las ideas de Mandeville en la conocida fórmula «vicios privados = virtudes públicas». El comportamiento egoísta podría llevar, decía él, pero no llevaría necesariamente al bien colectivo. De hecho, todo dependía de la capacidad de quienes estaban en el poder para explotar la presencia simultánea de las diferentes pasiones que se hallan en la raíz de la acción humana, sin anularlas nunca, sino canalizándolas en la dirección correcta. «Los vicios privados, mediante la dirección hábil de un político diestro, pueden convertirse en beneficios públicos».[25] Así, Mandeville no puede considerarse un partidario del «vicio» *tout court* (teniendo en cuenta, además, que éste no era entendido como un comportamiento antisocial, sino simplemente como la persecución de motivaciones individuales): él sostenía que debemos reconocer la existencia del vicio como una cuestión de hecho, porque sólo de este modo podremos obtener resultados positivos.

Mandeville contraponía la sociedad tradicional, a pequeña escala, donde cualquiera podía ver lo que el otro iba a hacer, con la sociedad mercantil basada en la división del trabajo y, por lo tanto, necesariamente a una escala mayor: además, puesto que la división del trabajo favorecía el progreso técnico, la sociedad es tanto más rica cuanto más amplia. En su opinión, era la primera forma de sociedad la que fue idealizada por moralistas como Shaftesbury, adoptando una visión equívocamente optimista de ella. Los miembros de una tal sociedad, afirmaba Mandeville,

> no tendrán artes o ciencias, y estarán tranquilos solamente cuando sus vecinos los dejen en paz; deben ser pobres, ignorantes y estarán privados casi por completo de lo que llamamos comodidades de la vida, y todas las virtudes cardinales juntas no lograrán procurarles una mediana chaqueta o un puchero de avena, porque en este estado de indolencia y de estúpida inocencia no debéis temer grandes vicios, pero tampoco podéis esperar virtudes notables. El hombre sólo se compromete cuando es estimulado por sus deseos.[26]

25 Mandeville (1714), vol. 1, p. 369.
26 Mandeville (1714), vol. 1, pp. 183-184.

Es en la gran sociedad mercantil donde el comportamiento de los hombres está dirigido por motivaciones individualistas, que favorecen el progreso de la riqueza y con él el verdadero enriquecimiento de la personalidad humana, su crecimiento cívico.

Evidentemente, esto significa que existían reglas del juego establecidas de antemano: como escribió Viner, «la disciplina sancionada por la ley positiva e impuesta por un gobierno era esencial para que una sociedad próspera y floreciente procediese de comunidades de individuos que persiguiesen enérgicamente su propio interés».[27] Junto con las leyes, eran importantes la educación y el hecho de estar acostumbrados a la vida de comunidad, puesto que por medio de aquéllas pueden dirigirse las diferentes pasiones hacia el bien colectivo.[28] En cierto sentido, la interacción entre las pasiones bien equilibradas constituía una especie de «mano invisible» que garantizaba el progreso de la sociedad, aunque éste no fuera el objetivo inmediato de las acciones individuales. Esta mano invisible no era, sin embargo, un resultado necesario de las acciones individuales: era en sí misma una construcción consciente, a través de la cual se manifestaban las capacidades de los responsables del gobierno de la sociedad.[29]

---

27 Viner (1953), p. 185.

28 Tratando otro tema característico del pensamiento libertino, Mandeville observó la variabilidad de los hábitos morales y sexuales y de las convicciones religiosas y políticas (como lo testimonian numerosos relatos de viajes por tierras lejanas, un género literario ampliamente difundido en la época). Esto implicaba la negación de la idea de una convicción moral innata en los hombres, correspondiente a las opiniones dominantes (el *consensus gentium*). Por lo tanto, las nociones de *justo* e *injusto* son fruto de la educación y de la vida en sociedad. Sobre esto, cf. Scribano (1974), pp. XX-XXI.

29 Ésta no es ciertamente una posición aislada en la historia del pensamiento económico: en su razonabilidad, fue propuesta una y otra vez por diferentes autores y en diferentes épocas. Por ejemplo, ha vuelto a aparecer en las tesis gradualistas acerca de la transición de las economías planificadas a las de mercado, después de la caída del muro de Berlín en 1989. Pero ya en el siglo XVI fue explícitamente propuesta por el autor anónimo de un sutil diálogo, en el que se sostenía que los hombres persiguen el interés personal, pero que esto no tenía que ser en perjuicio de otros, y se aseguraba que tal resultado es el verdadero problema de la política: «es beneficioso para todo el reino lo que es beneficioso para cada uno en particular, de manera que no perjudique a ningún otro»; «no les es lícito obtener un beneficio propio de aquello que puede dañar a otros; pero el problema radica en la manera de persuadirlos a no hacerlo» (Anónimo, 1549, pp. 51 y 50).

4.5. Richard Cantillon

Para muchos economistas la publicación de *La riqueza de las naciones* de Smith, señala la fecha de nacimiento de la ciencia económica, mientras que Marx fue todavía más atrás, aclamando a Petty como padre de la economía política. Jevons (1881) se detuvo a medio camino; para él, el fundador de la economía política fue un banquero internacional, Richard Cantillon. Parece que nació en Irlanda, pasó la mayor parte de su vida en París y fue asesinado en Londres en 1734.[30] Fue el autor de un *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general,* escrito probablemente entre 1728 y 1734, y publicado póstumamente en francés en 1755, después de haber sido abundantemente plagiado en inglés por Postlethwayt,[31] después de que una copia manuscrita del ensayo hubiera permanecido durante dieciséis años en manos del marqués de Mirabeau, que parece haber tenido intención de utilizarlo de la misma manera.[32] La influencia de Cantillon sobre Quesnay y los fisiócratas fue efectivamente profunda.

El *Ensayo* posee una admirable densidad y sigue un riguroso esquema lógico; se compone de tres partes, la primera se refiere a la organización interna del sistema económico, la segunda forma un tratado breve pero impresionantemente lúcido sobre dinero y circulación monetaria interior, y la tercera es un tratado sobre comercio exterior y cambios, todo lo cual muestra claramente la familiaridad del autor con tales temas, en particular con los mecanismos de las finanzas internacionales.[33] El texto fue segui-

---

30 Murphy (1986, pp. 282-298), sin embargo, recalca las dudas que rodean esta historia, recordando la sospecha de que Cantillon lo hubiera organizado todo para huir al extranjero sin ser buscado.

31 Malachy Postlethwayt (1707-1767), mencionado anteriormente, es conocido como autor de un monumental *Universal dictionary of trade and commerce* (1751-1755). El *Ensayo* de Cantillon fue incluido en él casi en su totalidad, copiado probablemente de un texto original inglés que se ha perdido.

32 *L'Ami des hommes,* que Mirabeau publicó en 1756 y que tuvo un enorme éxito —más de cuarenta ediciones en pocos años, y muchas traducciones—, era, de hecho, sobre todo un comentario del libro de Cantillon, enriquecido con abundantes dosis de retórica.

Posteriormente, diversos autores, incluido Beccaria, utilizaron a Cantillon, a menudo sin admitir su fuente.

33 Cantillon se había enriquecido especulando primero en el plan de John Law (la «burbuja del Misisipí»), del que había previsto los éxitos iniciales y el inevitable hundimiento final, a continuación en cambios en un período de fuertes movimientos de capital entre Francia, Holanda e Inglaterra, y finalmente en las bolsas de Ámsterdam y Londres (la «burbuja de los Mares del Sur»). Murphy (1986) presenta un fascinante relato de la vida aventurera de Cantillon, así como una introducción a su pensamiento.

do por un apéndice estadístico, que posteriormente se perdió, y que probablemente contenía ejercicios de aritmética política en la línea de Petty, como podemos conjeturar a partir de las referencias a él que figuran en dicho texto.

Parece que Cantillon atribuía a estos cálculos aritméticos una menor importancia que Petty, considerándolos instrumentos aproximados para describir la realidad y descubrir una clave interpretativa, más que para revelar leyes cuantitativas subyacentes.[34] En cualquier caso, tomó una serie de elementos de Petty, y, en primer lugar, la idea de un «cuerpo político» capaz de obtener un producto excedente por encima de los requisitos de medios de producción y subsistencia. Sin embargo, mientras que Petty parece haber atisbado que la conexión entre las diferentes partes del «cuerpo político» residía principalmente en el hecho de que están sujetas a un único poder estatal, Cantillon la vio como algo que derivaba del proceso de circulación de mercancías. En realidad, la idea aparecía también en Petty cuando comparaba el dinero con la grasa del cuerpo humano, y las mercancías con la sangre (cf. más arriba § 3.3). Sin embargo, Cantillon fue el primero en destacar explícitamente el vínculo entre los procesos de circulación de mercancías y de producción.

La primera parte del *Ensayo* de Cantillon es la más interesante y revela el papel decisivo que desempeñó en el camino que va de Petty a Quesnay y Smith. Evidentemente, las conexiones entre estos autores serán interpretadas según el punto de vista que se adopte sobre la ciencia económica. Por ejemplo, según Jevons, Cantillon fue un predecesor de las teorías modernas, sobre todo por su dicotomía entre el valor de mercado y el «valor intrínseco» (que Jevons identificaba con la contraposición entre una teoría de precios basada en la oferta y la demanda y otra basada en el coste de producción).[35] Por el contrario, como hemos visto, Cantillon

---

34 En cierto sentido, Cantillon se asemeja a Keynes por su conciencia de la complejidad de la vida real, que requiere simplificaciones basadas en fundamentos racionales, y por la importancia atribuida al juicio práctico con respecto a la posibilidad de que en casos específicos los elementos no contemplados en la teoría (esto es, en la reconstrucción racional y simplificada de la realidad) pueden mostrarse relevantes y conducir a resultados distintos de los previstos por la propia teoría.

35 Jevons (1881), p. 345. De hecho, como Smith iba a hacer más tarde, Cantillon identificó los precios de mercado con los precios reales, influidos por elementos contingentes sintetizados en los términos *oferta* y *demanda,* que no pueden someterse a tratamiento

seguía la senda inaugurada por Petty, contribuyendo a la especificación de los conceptos básicos utilizados por las siguientes generaciones de economistas en sus sistemas analíticos, en primer lugar por Quesnay.

Concentremos nuestra atención en dos elementos del pensamiento de Cantillon: las categorías conceptuales adoptadas para subdividir la economía sobre la base de la localización, sector y clase social, y la teoría del valor, que podemos denominar teoría del valor-tierra.

En lo relativo al primero de estos dos elementos, Cantillon asociaba la división en sectores (agricultura, sector artesano, comercio) con la división en clases sociales (campesinos, artesanos, comerciantes y nobleza) y la organización geográfica de la sociedad (campo, pueblos, ciudades). Se observará que Cantillon no seguía la moderna división de la economía en sectores (agricultura, industria y servicios) y clases sociales (trabajadores, capitalistas, terratenientes), pero ello no quita relevancia a su visión de las interconexiones entre los diferentes puntos de vista que podemos adoptar en un sistema económico (los de la división en sectores, o en clases sociales, o en áreas geográficas que pueden considerarse internamente homogéneas). Evidentemente, esto no significa que establecer una correspondencia directa entre las diferentes clasificaciones sea la mejor manera de representar la economía.[36] En cualquier caso, como veremos en el siguiente apartado, la conexión entre la división de la sociedad en clases y en sectores fue adoptada por Quesnay y los fisiócratas. Después, sin embargo, por lo menos desde Smith, la división en clases sociales (trabajadores, capitalistas, terratenientes) iba a ser autónoma respecto de la división en sectores, que no llegó a desarrollarse del todo, y de la división geográfica, que continuó en segundo plano y que a menudo se redujo a la dicotomía ciudad-campo. La naturaleza autónoma de las diferentes cla-

---

teórico: cf. más adelante § 5.6. También han surgido conflictos interpretativos semejantes a cuenta de otros aspectos de la obra de Cantillon: por ejemplo, su tratamiento de los cambios ha sido visto como una anticipación de la teoría de Hume sobre un mecanismo reequilibrador automático de la balanza comercial, y de la teoría keynesiana del papel predominante de los movimientos de capitales en la determinación de los tipos de cambio.

36 Una vía de progreso para la ciencia económica la constituye la separación de los problemas, puesto que sólo una adecuada especificación de un problema permite su solución. En el caso de Cantillon, como en el de los fisiócratas, la cuestión de la estructura social se confunde con los asuntos de la subdivisión en sectores y de la distinción entre trabajo productivo e improductivo.

sificaciones, correspondiente a los diferentes puntos de vista desde los que puede estudiarse el sistema económico, no debe hacernos perder de vista, sin embargo, las conexiones que existen entre ellos. Tales clasificaciones no son sino una herramienta de análisis, con una validez históricamente relativa.

El segundo elemento en el análisis de Cantillon que consideraremos es su teoría del valor. En este aspecto, Cantillon se refería directamente al pensamiento de Petty (cf. más arriba § 3.5), del que él (Cantillon, 1755, p. 27; íd., trad. cast.) adoptó la tesis principal: «El precio y el valor intrínseco de una cosa en general es la medida de la tierra y del trabajo que interviene en su producción».

Sin embargo, con respecto a la ecuación entre trabajo y tierra, el criterio propuesto por Petty era criticado como «arbitrario y alejado de las leyes de la naturaleza»: «no ha tenido en cuenta las causas y principios, sino tan sólo los efectos, lo mismo que ha ocurrido con Mr. Locke, Mr. Davenant y todos los demás autores ingleses que han escrito sobre la materia» (ibíd., p. 43; p. 36, trad. cast.).

En otras palabras, Cantillon parece haber comprendido las limitaciones de la solución propuesta por Petty, basada en la productividad relativa («los efectos») de los procesos que utilizan alternativamente trabajo o tierra, lo cual implicaba, o técnicas con un solo medio de producción, o un razonamiento circular. La solución propuesta por Cantillon era, de hecho, más coherente con el enfoque objetivo de la teoría clásica de los precios: el trabajo se reduce a su coste de producción. En palabras de Cantillon (ibíd., p. 35; pp. 31-32, trad. cast.), «el trabajo cotidiano del esclavo más vil corresponde en valor al doble del producto de la tierra de que subsiste»; de hecho, aparte de la subsistencia del trabajador necesitamos calcular un coste igual para la subsistencia de dos niños, de modo que se asegure la sustitución del trabajador cuando termine su vida productiva, teniendo en cuenta las condiciones de mortalidad de la época.[37]

---

37 Ibíd., pp. 31-37. A causa de este enfoque, Cantillon parecía anticipar el tratamiento marxiano del valor de la fuerza de trabajo (cf. más adelante § 9.4), con la diferencia de que Marx redujo el valor de la fuerza de trabajo a la cantidad de trabajo necesaria para producir los medios de subsistencia de los trabajadores, y Cantillon a la cantidad de tierra.

Así, Cantillon tomó en consideración un elemento autosuficiente de un sistema económico vital, en el que la tierra es el único medio de producción no producido y en el que el producto neto corresponde a los medios de subsistencia requeridos para el mantenimiento de un trabajador y dos niños: el valor de un trabajador corresponde, entonces, a la cantidad de tierra utilizada en tal subsistema.

Debemos observar, sin embargo, que la tierra no produce nada por sí misma; aunque todos los demás medios de producción se reproduzcan dentro del mismo período, no es posible iniciar la producción sin ellos. La misma existencia del producto depende, por lo tanto, de la disponibilidad de todos los medios de producción existentes al comienzo del período, incluidos los trabajadores; como la teoría de Petty, Cantillon también planteó la pregunta. Sin embargo, Cantillon parecía estar buscando no tanto la determinación de tasas de intercambio (que, de hecho, se suponen dadas) cuanto una solución al problema de las causas del valor. En este aspecto, la línea seguida por Cantillon, es decir, la reducción del trabajo a su coste de producción (a la que, como vimos antes, hizo alusión Petty cuando afirmó que «el alimento diario de un hombre adulto, en promedio, […] es la medida común del valor»),[38] llevaría a una teoría del valor-tierra pura, dado que la tierra se mantendría como el único factor original de producción no reproducible que crea valor.[39] De hecho, Cantillon no sostenía una teoría del valor de esta clase, que habría implicado atribuir a la tierra sola la capacidad de crear valor, sino que la dirección en la que se movía preparó indudablemente los antecedentes del pensamiento fisiócrata, que será objeto de consideración en el próximo apartado.

Otro aspecto del pensamiento de Cantillon que es susceptible de diversas interpretaciones radica en el papel director que atribuyó al consumo de lujo de la clase superior. Por una parte, se le considera un elemento de modernidad, semejante al papel de los artículos de demanda autónoma (particularmente, inversiones) en el sistema keynesiano: como afirma el título del capítulo 12 de la primera parte, «Todas las clases y todos los hombres de un Estado subsisten o se enriquecen a costa de los propietarios de

38 Petty (1691*a*), p. 181. Cf. más arriba § 3.5.

39 Así, Brewer (1988; 1992), interpreta la teoría de Cantillon, traduciéndola en términos de un modelo formalizado.

tierras».[40] Sin embargo, por otra parte y tal vez de modo más adecuado, es visto como un residuo del sistema feudal, precisamente porque concentraba la atención en el consumo de las clases propietarias, mientras que ignoraba el papel dinámico asumido por las inversiones industriales en el capitalismo.[41] En cualquier caso, esta idea constituyó uno de los principales elementos de la influencia de Cantillon sobre la escuela fisiocrática.[42]

Por otra parte, los fisiócratas no iban a adoptar la teoría de las «tres rentas», que, sin embargo, reaparecería posteriormente en una forma modificada dentro de la tradición clásica. En opinión de Cantillon, la primera renta era la parte del producto que el granjero utilizaba para afrontar los costes de producción, incluida la subsistencia de los trabajadores; la segunda renta constituía el ingreso de los granjeros, correspondiendo a lo que hoy llamaríamos el beneficio de los empresarios agrícolas;[43] mientras que la tercera renta era la que iba al terrateniente por el uso de su tierra. En palabras de Cantillon: «Los granjeros retienen ordinariamente los dos tercios del producto de la tierra, uno para los gastos y sustento de quienes les ayudan, y otro como beneficio de su empresa […] El propietario recibe ordinariamente el tercio del producto de su tierra».[44]

---

40 Cantillon (1755), p. 43; p. 36, trad. cast. Cf. Giacomin (1996).

41 Cf. Brenner (1978), p. 122.

42 De todas maneras, ésta es una idea que ya estaba presente en la literatura de la época; por ejemplo, en un autor «liberal» como Boisguillebert: cf. más arriba § 4.1. De hecho, el tema del consumo de lujo fue ampliamente debatido en los siglos XVII y XVIII, aunque ya no en las líneas antiguas y medievales de un tema moral relativo a la corrección de la búsqueda de la riqueza material. En el período ahora considerado se prestaba atención más bien a temas tales como el papel del consumo de lujo como componente de la demanda (con la distinción entre consumo de artículos de lujo producidos en el propio país o importados), y, por lo tanto, como estímulo a la producción y al empleo, o (como veremos más adelante, § 4.9, con respecto a Hume) como un factor positivo para el «refinamiento» de los seres humanos y como estímulo a la industria. Estas ideas eran utilizadas, en animados debates, en oposición a la repetición de opiniones tradicionales, antiguas y medievales, pero también en oposición a los puntos de vista calvinistas y puritanos.

43 «El colono es un empresario que promete pagar al propietario, por su granja o su tierra, una suma fija de dinero […] sin tener la certeza del beneficio que obtendrá de esta empresa» (Cantillon, 1755, pp. 47-49; p. 39, trad. cast.).

44 Ibíd., pp. 43-45; p. 37, trad. cast. Cf. también ibíd., p. 121; p. 82, trad. cast.: «En Inglaterra es opinión general que un colono debe velar por la existencia de tres rentas: 1) la renta principal y verdadera, pagada al propietario, y que se supone igual, en valor, al producto del tercio de su granja; 2) una segunda renta para su mantenimiento y el de los hombres y animales de labor de que se sirve para cultivar sus tierras; y, por último, 3) una tercera renta que retendrá en su poder para que su empresa sea rentable.» Recordemos en este aspecto que según Schumpeter (1954, p. 222; p. 265, trad. cast.), fue un gran mérito de Cantillon haber reconocido «la función empresarial y su importancia central».

Los beneficios del empresario agrícola (el tipo dominante de capitalista, en una época en la que el sector agrícola predominaba en la economía y las manufacturas se caracterizaban por la producción artesana) se consideraban conjuntamente con la renta en sentido estricto. Así, los beneficios no se relacionaban todavía con los adelantos de capital a fin de generar la idea de un tipo uniforme de rendimiento (tipo de beneficio). También este aspecto puede entenderse mejor si recordamos la fuerza limitada de la competencia en las condiciones de la época, como puede verse, entre otras cosas, en determinados pasajes del *Ensayo* sobre la relación entre tipos de interés y tipos reales de rendimiento, donde la amplia dispersión de los rendimientos en diferentes actividades y, con carácter más general, en diferentes circunstancias es del todo evidente.

A los capitalistas les atribuía un papel importante:

> El número de los poseedores de dinero en un gran Estado es, a menudo, bastante considerable; y aunque el valor de todo el dinero que en el Estado circula apenas excede en la actualidad de la novena o la décima parte del valor del producto que se saca de la tierra, sin embargo, como los poseedores de dinero prestan sumas de las cuales obtienen interés […] las sumas que se les deben exceden, con frecuencia, las disponibilidades monetarias del Estado, y a menudo se convierten en un estamento tan importante que en ciertos casos rivalizarían con los propietarios de tierra, si éstos no fueran con frecuencia, a la vez, propietarios de dinero, y si los poseedores de grandes caudales no tratasen siempre, también, de convertirse en propietarios de tierras.[45]

Las ideas de Cantillon sobre el dinero se parecían mucho a las de Petty: el dinero es necesario para la circulación de las mercancías, pero los metales preciosos no se confunden con la riqueza; la cantidad de dinero requerido para el buen funcionamiento de la economía depende del valor de los intercambios y de la velocidad de circulación de la propia moneda. Además, según Cantillon, el tipo de interés depende de la proporción entre la demanda y la oferta de fondos prestables, y asimismo no está directa y estrictamente relacionado con la oferta de dinero.[46] El valor del dinero (y,

---

45 Cantillon (1755), p. 57; p. 44, trad. cast. Debe recordarse que, como católico, Cantillon tenía prohibido adquirir tierra en Inglaterra, y que los últimos años de su vida intentó de varias maneras conseguir la exención de esta norma: durante mucho tiempo, las instituciones de propiedad privada han coexistido, en el caso de la tierra, con restricciones de transferibilidad de la propiedad encaminadas a salvaguardar la estructura social tradicional.

46 Para una ilustración de la posición de Cantillon en el debate de la época sobre este tema, cf. Tucker (1960), cap. 2.

por lo tanto, a la inversa, el nivel general de precios) depende esencialmente de sus costes de producción, como en Petty, y a diferencia, por ejemplo, de la posición adoptada por Locke, que se centró en la demanda y la oferta. Sin embargo, esto es algo que influye, pero no determina, la valoración del dinero que efectúa el mercado, la cual puede discrepar de su «valor». En esta evaluación tienen una notable importancia, entre otras cosas, los elementos que se consideraba que influían en la velocidad de circulación del dinero: las instituciones y hábitos financieros —por ejemplo, la existencia de acuerdos de compensación— y el crédito comercial. Además, los fenómenos monetarios influían sobre distintos bienes de diversas maneras. Cantillon parece haberse sentido a sus anchas examinando estas relaciones, dado que tenían mucho que ver con sus actividades como banquero, las cuales, sin embargo, no ilustró: su *Ensayo* era, indudablemente, un tratado económico, no un tratado sobre banca y técnica financiera, aunque no podemos dejar de observar el notable espacio que ocupan los temas monetarios y el poco —de hecho, casi nada— que se dedica a los temas fiscales, tan importantes en los debates de la época. Los asuntos monetarios, tanto nacionales como internacionales, también fueron tratados de un modo lógicamente más riguroso, de modo que el discurso parece sencillo y en algunos puntos incluso obvio. En general, está claro que incluso en su forma manuscrita esta obra ejerció un profundo impacto en sus lectores.

4.6. François Quesnay y los fisiócratas

Los fisiócratas (o *les économistes,* como se solían llamar a sí mismos) fueron un grupo muy compacto y combativo de economistas franceses agrupados en torno a François Quesnay (1694-1774), médico de Madame de Pompadour en la corte de Luis XV. Los fisiócratas son la primera escuela de pensamiento económico que se dotó de sus propios órganos de prensa a fin de defender puntos concretos de política. El lapso de tiempo en el que dominaron fue corto —poco más de un cuarto de siglo—,[47] pero

47 Según Higgs (1897, pp. 25 y 58), el nacimiento de la escuela fisiócrata puede datarse en el encuentro entre Quesnay y Mirabeau en julio de 1757, y su final en 1776-1777, cuando Turgot, entonces ministro de Hacienda, cayó en desgracia, y con la publicación de *La riqueza de las naciones* de Smith.

su influencia en el desarrollo de la economía política fue significativamente fuerte, debido en parte a la posición central que París ocupaba en la vida cultural de la época. Los fisiócratas atribuyeron un papel clave al desarrollo de la agricultura, que consideraban el único sector capaz de producir un excedente. Además, como su nombre sugiere (*fisiocracia* procede del griego *fysis,* 'naturaleza', y *cratéin,* 'dominar'), compartían con la corriente cartesiana de la Ilustración francesa (cf. más adelante § 4.7) la idea de un «orden natural», cuya lógica y optimalidad —invariable a lo largo del tiempo, puesto que es intrínseco a la misma naturaleza de las cosas— debía ser evidente a cualquier persona que estuviera dotada de la luz de la razón, y que un príncipe ilustrado tenía que implementar como «orden positivo», eliminando los defectos causados por las deficiencias de la legislación humana.[48] La propiedad privada también forma parte de este orden natural, de forma que la defensa de los derechos de propiedad era considerada una de las principales tareas del «orden positivo». Así, los fisiócratas suavizaban radicalmente el absolutismo implícito en la visión tradicional del soberano ilustrado, aunque en esto parecen algo más atrasados que Locke, que les precedió en el tiempo, o Smith, el autor de *La teoría de los sentimientos morales* (1759), su contemporáneo.

La importancia atribuida a la agricultura había sido evidente desde las primeras publicaciones de naturaleza económica de Quesnay: dos artículos sobre *Fermiers* [Granjeros] y *Grains* [Cereales], que aparecieron en la *Encyclopédie* editada por d'Alembert y Diderot en 1756 y 1757, respectivamente. Sin embargo, la obra más conocida de Quesnay es el *Tableau économique* [Cuadro económico], impreso en Versalles en 1758. También merece ser mencionado aquí el artículo sobre *Droit naturel* [Derecho natural], fechado en 1765.[49]

Entre los principales seguidores de Quesnay podemos mencionar a Victor Riqueti, marqués de Mirabeau (1715-1789), que adquirió celebridad en 1756 con la publicación de *L'Ami des hommes* [El amigo de los

48 Quesnay era en particular un seguidor del filósofo francés Malebranche (1638-1715), que a su vez era seguidor de Descartes.

49 La edición clásica (aunque no exenta de crítica) de los escritos económicos y filosóficos de Quesnay es la del INED (1958), vol. 2; el vol. 1 contiene ensayos interpretativos de varios autores y una bibliografía.

hombres] que, como ya hemos visto, debía mucho a la obra de Cantillon, y Pierre Du Pont de Nemours (1739-1817), que editó las obras de Quesnay (*Physiocratie,* 1767-1768) y los diarios producidos bajo influencia fisiócrata (el *Journal de l'agriculture, du commerce et des finances* de 1765 a 1766, después las *Éphémérides du citoyen* de 1768 a 1772), además de colaborar con Turgot hasta 1776 y editar sus escritos en nueve grandes volúmenes entre 1809 y 1811. También es digno de mención aquí Pierre-Paul Mercier de la Rivière (1720-1794), autor de un tratado titulado *L'Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques* [El orden natural y esencial de las sociedades políticas], fechado en 1767, que Smith calificó como la mejor exposición de las doctrinas fisiocráticas.

Mirabeau y otros fisiócratas (pero no Quesnay, cuyas teorías se tratan más adelante) vieron la capacidad de la agricultura para generar un excedente como algo intrínseco a la fertilidad del suelo (que produce una espiga de trigo a partir de un grano), y, por lo tanto, como un regalo de la madre naturaleza. Esta teoría sobre el origen del excedente puede utilizarse para justificar la apropiación del excedente por la nobleza: los nobles no son sólo de derecho los dueños de la tierra, sino que también son señores de los siervos de la gleba que viven en ella.

Quesnay también consideraba que sólo la agricultura era capaz de producir un excedente, aunque su explicación es algo distinta, teniendo en cuenta la situación dominante en Francia en aquella época: dados los precios de los productos agrícolas y de las manufacturas en los mercados mundiales, utilizando las mejores tecnologías los granjeros pueden obtener un producto cuyo valor excede de los costes de producción, mientras que los manufactureros simplemente recuperan sus costes (incluida la subsistencia de los empresarios del sector). En otras palabras, lo que Quesnay quería destacar era el potencial que un sistema agrícola reformado tendría para el desarrollo económico, lo que llamó *grande culture,* en comparación con la *petite culture*, caracterizada la primera no sólo por explotaciones más grandes, sino también por tecnologías con una mayor intensidad de capital (dicho más específicamente, el arado tirado por caballos, más que por bueyes, fue casi una consigna de los fisiócratas).

Así, en sus escritos Quesnay destacó las potencialidades de una revolución agrícola que ya había comenzado, pero que en su opinión se estaba rezagando respecto de la expansión del capitalismo comercial. La postura

que adoptó se oponía no tanto a la tradición mercantilista en general —todavía muy viva—, sino sobre todo al colbertismo, o en otras palabras, a la política económica de Colbert de apoyo al comercio y a las manufacturas mediante la liberalización de la importación de materias primas y derechos sobre las importaciones de manufacturas (cf. más arriba § 2.6). Evidentemente, esto no iba a contribuir al desarrollo de la agricultura, al reducir su rentabilidad al paso que aumentaba la de las manufacturas. Al contrario, sostenía Quesnay, los productos agrícolas deben tener un *bon prix,* es decir, un precio que no sólo sea suficiente para cubrir los costes de producción, sino también para favorecer la financiación de inversiones que aseguren unos rendimientos adecuados.

Ni el *bon prix* ni el *prix fondamental* (que correspondía a los meros costes de producción, de manera que la diferencia entre el *bon prix* y éste equivalía a los beneficios del granjero) eran precios generados espontáneamente por los mercados, y Quesnay no vio mecanismos que llevaran automáticamente a alguno de estos dos precios de mercado, los cuales dependían de las condiciones de la oferta y la demanda (mientras que en el caso de los precios de las manufacturas correspondían a los costes de producción). Por lo tanto, la implementación del *bon prix* se confiaba, entre otras cosas, a una política que favoreciera la libre exportación de productos agrícolas y los hábitos de consumo en el país que estimulasen el *luxe de subsistence* en comparación con el *luxe de décoration,* o consumo de la producción agrícola —pero no de manufacturas— por encima del mero nivel de subsistencia.[50] Aunque no se disponía todavía de la noción de un

50 Así, los fisiócratas relacionaban los precios altos con la idea de una economía floreciente y en desarrollo, en la que los precios elevados son la causa (o una de las causas) y la abundancia económica es el efecto. Esta opinión fue ampliamente sostenida durante todo el período mercantilista, pero estuvo lejos de serlo de forma unánime, ya que en muchos casos los precios altos se veían como un síntoma de escasez. Al contrario, Smith y los economistas clásicos sostenían que los precios moderados están relacionados con una situación de abundancia, de la que son esencialmente el efecto. Evidentemente, a nivel lógico ambas tesis no se excluyen mutuamente, puesto que se basan en la consideración de diferentes aspectos del proceso de desarrollo, y, por lo tanto, en relaciones de causa-efecto que se mueven en direcciones opuestas. Por una parte, los precios relativamente altos que se deben a una demanda elevada constituyen un estímulo para la producción, mientras que un nivel de precios bajo puede señalar dificultades en la absorción de los productos por parte del mercado, y puede, por lo tanto, constituir un incentivo negativo para los productores; por otra parte, el aumento de la productividad que acompaña al desarrollo eco-

tipo de beneficio competitivo (que sería esbozada por Turgot pocos años después, y plenamente desarrollada por Smith), Quesnay reconoció plenamente el papel decisivo de la acumulación de capital en el proceso productivo y sobre todo en permitir la adopción de tecnologías mejoradas. Quesnay distinguía entre *avances foncières* (inversiones básicas iniciales, requeridas para cultivar un terreno y aumentar su productividad), *avances primitives* (utensilios de producción, ganado) y *avances annuelles* (capital circulante: semillas, salarios y cosas por el estilo). Éste era, por lo tanto, de nuevo, un aspecto de la economía que atrajo su atención hacia la agricultura; sin embargo, al mismo tiempo realizó decididos progresos en la dirección que después seguirían Turgot, Smith y toda la tradición clásica, de considerar los adelantos de capital como un requisito para la producción, y la acumulación de capital como un elemento decisivo para el desarrollo económico.

Oponiéndose al enfoque colbertiano de la política económica, Quesnay y los fisiócratas desarrollaron una teoría admirable en su «espíritu de sistema» y en su coherencia. En particular, Quesnay fue el primer economista que reconoció y representó en un esquema analítico las interrelaciones productivas que unen a los diferentes sectores que, en un sistema económico basado en la división del trabajo, proceden de la heterogeneidad de medios de producción en cada sector. Este problema fue abordado, en el *tableau économique*, concentrándose en los intercambios requeridos para asegurar el funcionamiento continuo del sistema económico.

Examinemos a grandes rasgos el funcionamiento del sistema económico en el que se basa el modelo de Quesnay. La agricultura, como vimos antes, se consideraba el único sector productivo (esto es, capaz de generar un excedente) de la economía; en su modelo, Quesnay suponía que la tecnología más avanzada, la *grande culture,* se adoptaba con carácter general en la agricultura. Las otras actividades, y en primer lugar la manufactura, se agru-

---

nómico conduce, en condiciones competitivas, a la disminución de los precios, mientras que los precios altos denotan estrangulamientos en el lado de la oferta, a saber, la presencia de obstáculos al crecimiento de la producción. El debate entre los partidarios de las dos tesis puso de manifiesto una frecuente confusión entre el análisis teórico relativo a los diferentes sistemas de relaciones lógicas, la valoración de la mayor o menor aplicabilidad al mundo real de las relaciones subyacentes y las interpretaciones de las situaciones específicas del mundo real.

paban bajo el rótulo de «sector estéril», así llamado porque estas actividades simplemente transformaban en productos tratados un conjunto dado de materias primas (incluidos los medios de subsistencia para los trabajadores del sector); el valor de los productos tratados era igual al valor de los medios de producción y subsistencia utilizados para obtenerlos, de modo que no había excedente, o en otras palabras, no había creación de nuevo valor.

La subdivisión del sistema económico en sectores correspondía, por lo tanto, a la siguiente subdivisión de la sociedad en clases sociales: la clase productiva, compuesta por los activos en agricultura (campesinos y granjeros); la clase estéril, compuesta de artesanos (incluidos los trabajadores de las manufacturas y los comerciantes); y la clase aristócrata, esto es, la clase de los terratenientes, a los que correspondía el excedente obtenido en el sector agrícola, y que incluía la nobleza y el clero.

La principal contribución de Quesnay a la teoría económica fue su *tableau économique*: una serie de gráficos que sintetizan la estructura del sistema económico, mostrando las relaciones (esto es, la serie de intercambios de mercancías por dinero) que es necesario que tengan lugar entre los diferentes sectores productivos y las diferentes clases sociales, a fin de permitir la supervivencia y desarrollo de la economía.

Los cuadros económicos de Quesnay dieron origen a un considerable debate interpretativo.[51] Aquí lo ilustraremos con un esquema simplificado que no pretende reproducir con precisión todas las características del análisis de Quesnay, sino que muestra cómo representaba el funcionamiento de la economía como un proceso circular en el que, año tras año, se seguían una tras otra las fases de producción, intercambio y consumo.[52]

---

51 Cf. Higgs (1897); Tsuru (1942); Meek (1962); Ridolfi (1973); Gilibert (1977); la colección de ensayos editada por Candela y Palazzi (1979); Vaggi (1987) y la bibliografía en ellos contenida.

52 De modo específico, consideramos sólo el capital circulante *(avances annuelles),* en tanto que Quesnay, al menos para el sector productivo, intentó tener en cuenta también los *avances foncières* (inversiones originarias en mejoras de la tierra) y los *avances primitives* (el fondo de bienes de capital empleados por el granjero). Los primeros son relevantes para la interpretación de la renta del terrateniente como interés sobre el valor de la tierra, pero no dan origen a flujos anuales de mercancías; los segundos dan origen a flujos de mercancías del sector estéril al productivo para la reintegración de aquella parte del capital fijo que cada año queda fuera de uso. (En lugar de esto, podríamos considerar este último flujo como incluido en el conjunto de bienes manufacturados que el sector productivo adquiere cada año del sector estéril.)

La figura 4.1 ilustra la situación al final del ciclo productivo, antes de que comiencen los intercambios. La clase aristócrata (la nobleza) tiene dos unidades de dinero (digamos, 2000 millones de francos), recibidas del sector agrícola en pago de rentas por el uso de la tierra. La clase estéril (el sector manufacturero) tiene tres unidades de bienes manufacturados.[53] La clase productiva tiene cinco unidades de producto: tres de productos alimenticios agrícolas y dos de materias primas. Sean M los bienes manufacturados, MP las materias primas, A los productos alimenticios agrícolas y D el dinero (cada símbolo representa una unidad de mercancía o dinero).

Clase aristócrata Clase estéril

D D M M M

A A A MP MP

Clase productiva

FIGURA 4.1

En esta situación no es posible comenzar un nuevo ciclo productivo. El sector agrícola necesita bienes manufacturados como medios de subsistencia y producción (vestidos, palas y arados), y dinero con el que pagar las rentas de la tierra. Los trabajadores manufactureros, a su vez, necesitan alimentos y materias primas, requeridos por la subsistencia y como medios de producción. La clase aristócrata también necesita alimentos y bienes manufacturados con los que mantener su confortable estilo de vida, y sin los cuales no puede ni siquiera sobrevivir.

53 Mientras que las otras cifras reflejan las del *Tableau* de Quesnay, la producción de manufacturas, en nuestro ejemplo, es mayor en una unidad. Como veremos, esta unidad adicional no entra en la circulación: desde el punto de vista de la clase estéril en su conjunto (pero no necesariamente desde el punto de vista de la unidad productiva), ésta es producción para autoconsumo, y es posible que Quesnay no la hubiera tenido en cuenta precisamente por esta razón. Sin embargo, parece evidente que la clase estéril también requiere bienes manufacturados como medios de producción y subsistencia; de ahí el cambio a los valores numéricos utilizados por Quesnay (que probablemente, como sugiere Ridolfi, 1973, constituían una valoración implícita de las principales magnitudes de las cuentas nacionales de Francia en aquella época). De modo análogo, Quesnay no consideró el uso de los productos agrícolas como medios de producción (por ejemplo, las semillas) en el sector productivo, mientras que en nuestro esquema consideramos explícitamente una unidad de materias primas que se produce anualmente y se utiliza como medio de producción en el sector productivo, sin dar origen a flujos de mercancías entre sectores.

El funcionamiento continuo del sistema económico requiere, por lo tanto, intercambios entre los diferentes sectores, o, en la representación de Quesnay, entre las diferentes clases sociales. Si la línea de puntos representa movimientos de dinero y la línea continua movimientos de mercancías, entonces podemos describir el proceso de intercambio como sigue. Primero (figura 4.2), la nobleza utiliza dinero para adquirir una unidad de productos manufacturados a la clase estéril y una unidad de productos alimenticios agrícolas a la clase productiva. Inmediatamente después de esto (figura 4.3), la clase estéril utiliza el dinero que ha recibido para adquirir una unidad de productos alimenticios agrícolas a la clase productiva. A su vez, la clase productiva utiliza el dinero recibido de la nobleza para adquirir una unidad de productos manufacturados a la clase estéril. Finalmente, la clase estéril utiliza el dinero así recibido para adquirir a la clase productiva una unidad de materias primas. La situación final, después de los intercambios, se ilustra en la figura 4.4.

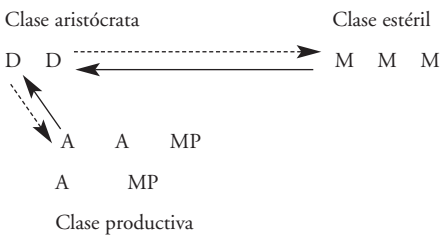

FIGURA 4.2

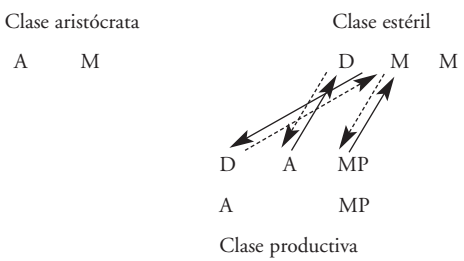

FIGURA 4.3

Como podemos ver, estos intercambios dejan a la economía preparada para comenzar un nuevo ciclo productivo. La nobleza puede disfrutar de sus productos agrícolas y manufacturados. La clase productiva tiene los productos manufacturados y agrícolas necesarios para su supervivencia, materias primas (como semillas) y bienes manufacturados que requiere como medios de producción, y dos unidades de dinero con las que pagar las rentas. La clase estéril tiene los productos agrícolas y manufacturados, requeridos para su supervivencia, y las materias primas necesarias como medios de producción.

Al final del proceso productivo, el sistema regresa a la situación inicial. La nobleza ha consumido sus productos agrícolas y manufactureros, y ha recibido dinero del sector productivo como renta de la tierra. La clase estéril ha utilizado sus medios de subsistencia y de producción, en total tres unidades, para producir tres unidades de productos manufacturados. La clase productiva ha utilizado sus tres unidades de medios de subsistencia y de producción para producir cinco unidades de producto (tres unidades de productos agrícolas y dos unidades de materias primas) en la tierra arrendada a la nobleza. Por lo tanto, estamos tratando un sistema económico vital, que funciona en condiciones de reproducción simple.

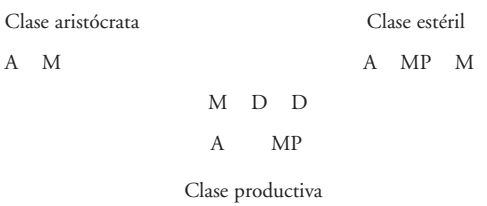

FIGURA 4.4

Como puede verse, el excedente (a saber, el producto restante después de reponer los medios de producción y de subsistencia para los trabajadores empleados en la economía) corresponde al consumo de la nobleza, que no produce nada y puede adquirir año tras año productos agrícolas y manufactureros sólo porque recibe sus rentas del sector productivo. En el esquema de Quesnay, el excedente tiene su origen en la agricultura: en este sector el uso de tres unidades en el proceso productivo (como medios de producción y de subsistencia) produce cinco unidades de producto.

En el proceso circular descrito por Quesnay los diferentes sectores y clases sociales están interconectados; la distribución del producto entre las diferentes clases sociales tiene lugar simultáneamente al proceso de intercambios que permite que cada sector reponga la dotación inicial de medios de producción y de subsistencia.

Sin embargo, Quesnay no logró proporcionar una explicación suficientemente completa de la distribución del excedente entre los diversos sectores y clases sociales. Las ideas de sus seguidores en este aspecto reflejaban de forma algo simplista la estructura social de la época, caracterizada por una posición privilegiada de la clase aristócrata: dado que todo el excedente tenía su origen en la agricultura, era «natural» que fuera a parar a la nobleza que poseía la tierra cuya fuerza productiva garantizaba la misma existencia del excedente. Como veremos, esta opinión fue criticada por Smith, que vio el excedente como algo que no tenía su origen en el sector agrícola, sino en el sistema económico en su conjunto, y que no debía atribuirse a un medio de producción específico (la tierra), sino más bien al «elemento activo» en el proceso de producción, a saber, el trabajo (una opinión que ya había sido esbozada por Petty, con su referencia al trabajo como «padre» y a la tierra como «madre» de toda riqueza: cf. más arriba § 3.5).

Sin embargo, la doctrina fisiocrática no implicaba la defensa de los ingresos de la nobleza: si la renta de los terratenientes coincidía con el excedente, entonces sólo éste debía evidentemente soportar toda la carga fiscal. De hecho, los intentos de hacer que los impuestos recayeran sobre otras clases sociales no sólo estaban condenados al fracaso, a través de los procesos de transferencia, sino que también eran gravosos para el sistema económico en su conjunto, habida cuenta de los ajustes requeridos, en particular por el estímulo negativo a la acumulación y el cambio técnico que acarreaban los impuestos sobre los granjeros, vistos por Quesnay y los fisiócratas como los agentes activos del desarrollo económico.

4.7. La economía política de la Ilustración: Turgot

Como hemos visto, la influencia de los fisiócratas fue intensa, pero de corta duración. La esctructura cerrada que el propio grupo se impuso indica la existencia de diferentes opiniones en la cultura de la época. Junto a Cantillon y los fisiócratas, el siglo XVIII fue rico en economistas, o tal vez

tendríamos que decir intelectuales que tomaron en consideración los temas económicos, entre otros.

La cultura del tiempo, en un sentido general y no estrictamente económico, estaba dominada por la Ilustración. El siglo XVIII es conocido como *el siglo de las luces*, o *la edad de la razón*. La característica general era una fe en el progreso material y cívico, de la sociedad y del hombre, guiado por la Razón.[54] De hecho, como vimos cuando consideramos la idea del *doux commerce* (más arriba § 4.2), la propia naturaleza humana puede progresar y mejorar.[55]

Dentro de estas amplias líneas, mientras tenemos presente la situación sustancialmente internacional de la cultura del tiempo y el papel dominante desempeñado por París, podemos distinguir varias corrientes en la Ilustración francesa, escocesa, italiana (napolitana, milanesa y toscana) y alemana.

París era en la época el centro de la vida cultural europea. Una serie de intelectuales de primera fila de otros países, como el escocés David Hume o el napolitano Ferdinando Galiani, residieron allí formando parte del personal de sus respectivas embajadas; para Adam Smith, una visita a Francia con un período de residencia en París supuso una etapa decisiva en el desarrollo de sus ideas.

Una característica profundamente arraigada de una gran parte de la Ilustración francesa estaba representada por la herencia de Descartes:[56] el *esprit de système* y el racionalismo ascendieron al nivel de metodología absoluta, y, en último término, condujeron al culto de la diosa Razón en la época del Terror revolucionario.[57] Es evidente un claro «espíritu sisté-

---

54 Para la ilustración de la sociedad y de la cultura europeas en el siglo XVIII, cf. por ejemplo Im Hof (1993); Chaunu (1982).

55 Cf. Pollard (1968).

56 René Descartes (1596-1650), filósofo y matemático francés, autor de un renombrado *Discourse de la méthode* (1637) y fundador de la geometría analítica.

57 Tómese, por ejemplo, la influencia de Jean-Jacques Rousseau (1712-1778; el *Contrat social* data de 1762) en las ideas predominantes en la Revolución francesa acerca de los sistemas jurídicos. Otro ejemplo es el *abbé* André Morellet (1727-1819), traductor al francés de *La riqueza de las naciones;* como escribió Lytton Strachey en su fino retrato de este personaje (1931, p. 99), después de cinco años en la Sorbona, Morellet salió de ella como «*abbé* y descreído»: lo que no era un suceso raro en aquella época. Pribram (1983, pp. 97-114) dedica a la «economía cartesiana» un capítulo de su historia, tratando entre otras cosas de los fisiócratas. En cierto sentido, podemos considerar a Walras primero y a Debreu después como herederos de la tradición racionalista de la Ilustración francesa: cf. más adelante cap. 12.

mico», por ejemplo, en la construcción analítica de la escuela fisiócrata y sus corolarios para la política económica. Sin embargo, había muchas y diversas posiciones: baste con mencionar el espíritu de apertura y tolerancia de un protagonista muy destacado del entorno: Voltaire (1694-1778). Una muestra importante de estas múltiples tendencias puede verse en las entradas económicas de la monumental *Encyclopédie* editada por Diderot, que contó con la colaboración de muchos de nuestros protagonistas, incluidos Quesnay, Turgot, Rousseau y Condillac.

Uno de los compromisos económicos de la Ilustración fue la crítica de la institución de los gremios, heredada de la Edad Media, con su rígida regulación de técnicas productivas, calidad del producto, salarios y condiciones de trabajo de los aprendices. Recordemos, por ejemplo, la brillante apología de Gabriel François Coyer (1707-1782), *Chinki, histoire cochinchinoise qui peut servir à d'autres pays* [Chinki, historia cochinchinesca que puede servir a otros países], donde se cuentan las desventuras de un serio y laborioso trabajador que se ve incapacitado para desarrollar cualquier actividad que emprenda a causa de las absurdas regulaciones, que le llevan a arruinarse y arruinar a su familia (Coyer, 1768).

Como ya hemos visto (§ 4.1), la Ilustración se distingue del mercantilismo por su revalorización de la agricultura en comparación con el comercio exterior y las manufacturas. Además, después de Petty y Cantillon, los mejores autores que trataban asuntos económicos basaban sus análisis en las nociones de excedente y valor, y consideraban la producción, la distribución y la circulación (intercambio) como procesos relacionados entre sí. A menudo fueron partidarios de salarios altos por razones económicas, y se dejaron llevar por un espíritu humanitario al enfocar los problemas derivados de la miseria y las dificultades del pobre en términos prácticos (piénsese, por ejemplo, en el debate —que consideraremos brevemente más adelante, en § 6.1— sobre la creación de instituciones de caridad y hospitales, y sobre la asistencia pública para enfermos y huérfanos). Con carácter más general, los escritores de este período tendieron a atribuir gran importancia a la relación existente entre desarrollo económico y progreso cívico.

Por otra parte, la Ilustración puede diferenciarse de la posterior escuela clásica a causa de su —al menos en parte— visión precapitalista, que no llega del todo a tener en cuenta las interrelaciones productivas y la com-

petencia entre sectores, mientras que en el problema del valor —especialmente en el continente y con importantes excepciones, como los fisiócratas— tendió a teorías subjetivas (en las que el precio de cada mercancía venía determinado por comparación entre demanda y escasez).[58]

Un representante eminente de la cultura económica francesa en esta fase es Anne-Robert Jacques Turgot (1727-1781), hombre de letras, economista y alto funcionario, responsable de los asuntos económicos en Limoges desde 1761 y después ministro de Hacienda de 1774 a 1776. Su obra mejor conocida son las *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* [Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas] (1766).[59]

Turgot pertenecía a la generación posterior a Quesnay, y en diversos aspectos representaba un puente entre los fisiócratas y su contemporáneo Adam Smith. En muchos sentidos, Turgot estaba más cerca del último que de los fisiócratas: mientras compartía su apoyo al librecambio (específicamente, libertad de exportaciones de productos agrícolas), está claro que no se sentía cómodo con el poder político absoluto, coincidiendo en la creencia de Smith (afirmada en la *Teoría de los sentimientos morales,* 1759: cf. más adelante § 5.3) de que todo ser humano es más capaz que cualquier otro para gobernar su propia vida. Las teorías de Turgot son recordadas en particular por el papel atribuido al capital y a los empresarios capitalistas en el proceso de producción y por sus opiniones decididamente liberales, sintetizadas en la frase *laissez-nous faire* que citó en la extensa necrológica dedicada a su amigo Vincent de Gournay (1712-1759), al destacar su ferviente liberalismo económico.[60] El *laissez-faire* fue también el distintivo de

---

58 En lo que a la política económica se refiere, los elementos comunes eran la propuesta de un impuesto único sobre la renta neta de la tierra y la hostilidad ante los gremios de artes y oficios que ya hemos recordado más arriba.

59 Entre las varias ediciones de las obras de Turgot, después de la primera, en nueve volúmenes, editada por Du Pont de Nemours (1809-1811) y después de la edición en cinco volúmenes editados por Schelle (1913-1923), que es la más comúnmente utilizada, podemos mencionar la reciente edición en rústica de Ravix y Romani (1997), con los principales escritos de Turgot y un útil aparato bio-bibliográfico.

60 Cf. Turgot (1759), p. 151. Turgot atribuyó a Gournay la tesis según la cual «un hombre conoce su propio interés mejor que otro hombre para quien ese interés es completamente indiferente» (ibíd., p. 131): una expresión que recuerda una observación de Smith en *La teoría de los sentimientos morales* (publicada el mismo año que el *Éloge*): «Todo hombre es […] más apto y capaz para cuidar de sí mismo que cualquier otra persona» (Smith, 1759, p. 219; cf. más adelante § 5.3), que puede remontarse a la tradición griega (cf. más arriba § 2.2).

una serie de medidas políticas adoptadas por Turgot en Limoges y después como ministro, incluyendo una notable liberalización del comercio de cereales y la abolición de las *jurandes,* o gremios de oficios. Sus medidas políticas constituyeron posiblemente el último intento de racionalizar la intervención del Estado en la economía francesa antes de la Revolución, pero chocaron con intereses creados, dando lugar a reacciones antagónicas que condujeron finalmente a la caída de Turgot.

Siguiendo las ideas de Montesquieu (en *L'Esprit des lois*, 1748) sobre una relación entre las instituciones políticas y la estructura social de un país y su organización productiva (o, en términos más contundentes, la idea materialista de que las condiciones de la vida económica influyen en todos los demás aspectos de una sociedad), Turgot desarrolló la llamada «teoría de los cuatro estadios», según la cual la historia humana está marcada por una secuencia de cuatro estadios: caza, cría del ganado, agricultura y comercio. De forma simultánea a Turgot, cuyo escrito sobre «Historia universal» se publicó póstumamente,[61] una teoría similar fue propuesta por Adam Smith en sus conferencias de Glasgow, también publicadas póstumamente, y después en *La riqueza de las naciones*.

En un nivel estrictamente analítico, Turgot esbozó una teoría del valor de cambio basado en la utilidad. Todas las valoraciones son subjetivas; el comprador y el vendedor aceptan el intercambio porque tienen diferentes valoraciones *(valeurs estimatives)* de la mercancía en cuestión, constituyendo el precio más bajo y el más alto los límites de aquella valoración. Según Turgot, el precio real se encuentra entre estos dos límites, coincidiendo con el *valeur appréciative* dado por el promedio de los *valeurs estimatives*.[62]

Otros aspectos de su análisis anunciaban —o han sido considerados como precursores de— teorías posteriores. Por ejemplo, su teoría de los rendimientos crecientes en lo que iba a llamarse margen intensivo, esto es,

---

61 Cf. Ravix y Romani (1997), pp. 95-121.

62 Esta tesis, que Turgot enunció pero no elaboró, y que apareció sin justificar en el marco de la moderna teoría subjetiva del valor, procedía posiblemente del debate escolástico sobre el precio justo, y en particular de la tesis difundida en la escolástica española a principios del siglo XVI, según la cual «existe paridad cuando todos los participantes obtienen la misma ventaja» (Chafuen, 1986, p. 106).

la utilización de una serie creciente de dosis de capital y trabajo en una extensión de tierra dada; esta teoría iba a ser uno de los puntos de referencia principales en las críticas de Sraffa en un artículo de 1925 (cf. más adelante § 16.4), pero no fue tomada en consideración en los debates que dieron origen a la teoría de la renta diferencial en 1815 (más adelante § 7.2). Ahora podemos tener la impresión de que determinadas referencias metafóricas a las interrelaciones que unen a los elementos del campo económico fueron algo sobrevaloradas, incluido el paralelismo entre los diversos mercados de mercancías y un sistema de conexiones hidráulicas en equilibrio. Este paralelismo bastó, al parecer, para que algún historiador del pensamiento económico aclamara a Turgot como precursor de Walras y la teoría del equilibrio económico general.[63] De hecho, Turgot no pasó de unas simples metáforas, y éstas simplemente expresaban la idea, bien arraigada en aquella época y que ya se había difundido en el siglo anterior, de que existe un paralelismo entre el «cuerpo social» y el mundo físico, y en particular el sistema astronómico gobernado por la ley newtoniana de la gravitación. Además, mientras Quesnay elaboraba estas ideas en el intento de construir un esquema analítico, Turgot nos dejó unas pocas observaciones un tanto genéricas.

4.8. La Ilustración italiana: el *abbé* Galiani

En comparación con la Ilustración francesa, las ramas escocesa (que consideramos brevemente en el siguiente apartado, en relación con los antecedentes de Smith) y napolitana, en los márgenes de la vida cultural europea centrada en París, mostraban una mayor disposición para reconocer las imperfecciones de la naturaleza humana y la imposibilidad de deducir directamente de un razonamiento a priori interpretaciones de los fenómenos específicamente económicos o recetas claras de política económica.

Un ejemplo de este enfoque lo proporcionan los *Dialogues sur le commerce des blés* [Diálogos sobre el comercio de granos] (1770) del *abbé* Ferdinando Galiani (1728-1787), que ya había escrito un célebre tratado,

63 Cf. para todos Schumpeter (1954, p. 249; p. 294, trad. cast.), que señala una secuencia Turgot-Say-Walras.

Della moneta [Del dinero] (1751), a la temprana edad de veintitrés años.[64] Sus observaciones sobre las doctrinas fisiócratas se basaban en la crítica directa del *esprit de système* y mostraban la importancia de las circunstancias específicas de cada situación real cuando se razonaba sobre política económica.[65]

Los *Dialogues* fueron publicados anónimamente en francés y obtuvieron una amplia acogida en los círculos intelectuales de París. Galiani había tenido que marchar recientemente de París después de una estancia de varios años, para volver a Nápoles, y fue echado en falta en muchos salones de la capital cultural de Europa por su animado estilo y su impertinente ironía. El «pequeño *abbé*», gran amador de la vida y de las mujeres parisinas, inició entonces un abundante intercambio de correspondencia con sus amigos (en particular, Louise d'Épinay), dejándonos un panorama excepcionalmente rico de aquel mundo y de aquella fase decisiva del desarrollo de la cultura europea.[66] Galiani fue además el intermediario a través del cual el entorno de la *Encyclopédie* absorbió la influencia del filósofo napolitano Giambattista Vico (1668-1744), que Schumpeter (1954, pp. 135-137) considera «uno de los más grandes pensadores de todas las épocas en el campo de las ciencias sociales», que desarrolló «una ciencia evolucionista del espíritu y de la sociedad» (en el sentido «de que el espíritu y la sociedad son dos aspectos del mismo proceso evolutivo»). Así, Vico introdujo algunas antibacterias historicistas que en cierta medida contrarrestaron el racionalismo anti-historicista de la corriente cartesiana de la Ilustración.

---

64 Una segunda edición, publicada en 1780, incluye un nuevo y largo prólogo y treinta y cinco extensas notas finales, pero el texto principal no ha experimentado cambios sustanciales.

65 «Nadie comete nunca un error sin una razón. Así, todos quieren seguir la razón y la experiencia, pero si tú sigues una idea razonable en sí misma y confías en una experiencia o en un hecho verdadero y demostrado, pero que no se adapta —no es aplicable al caso contemplado—, crees que lo estás haciendo bien, y te equivocas» (Galiani, 1770, p. 55). O de nuevo: «En política no se puede llevar nada hasta el extremo. Hay un punto, un límite hasta el cual el bien es mayor que el mal; si vas más allá de ese punto, el mal predomina sobre el bien. [… Este punto] sólo sabe cómo encontrarlo el sabio. La gente lo siente por instinto. El hombre con poder necesita tiempo para encontrarlo. El economista moderno ni siquiera lo sospecha» (ibíd., p. 233).

66 Parte de ella está traducida al italiano, cf. Épinay y Galiani (1996).

Galiani fue un campeón del minimalismo teórico. «No estoy a favor de nada. Soy de la opinión de que no debemos decir tonterías»,[67] declaró, y todos sus escritos muestran coherentemente la validez de cualquier idea en teoría o política económica en cuanto corresponde a su tiempo y lugar. En este aspecto, se mantiene como un exponente importante de la corriente escéptica de la Ilustración, aún más extremista en esto que Voltaire.

Galiani también puede considerarse como el exponente más importante del enfoque subjetivo en Italia. En su *Della moneta* (1751), dedicó unas cuantas páginas (apartado 2 del libro 1) al papel de la escasez y la utilidad en la determinación del valor de las mercancías. Aquí Galiani vio un predecesor en Bernardo Davanzati, en la segunda mitad del siglo XVI, a la vez que, sin embargo, destacaba la incapacidad del último para resolver lo que iba a conocerse como la «paradoja del agua y los diamantes», esto es, el elevado valor de bienes a los que normalmente se atribuye poca utilidad, y, por el contrario, el escaso valor de bienes que no se consideran especialmente útiles, pero que son necesarios. De hecho, Davanzati se interesaba por problemas monetarios, y sólo *en passant* por los temas que aquí se tratan; todo lo que Galiani (1751, p. 44) podía citar aprobándolo era el siguiente pasaje: «La rata es un animal muy repugnante; pero en el sitio de Casilino todo era tan caro que se pagaban doscientos florines por una rata; y no era cara, porque la persona que la vendía se moría de hambre, mientras que la persona que la compraba sobrevivía.»

Como solía hacer en sus primeros escritos, Galiani desarrolló sus razonamientos con gran riqueza de citas eruditas. Su tesis era que «la estimación, o valor, *es la idea de una proporción entre la propiedad de una cosa y la propiedad de otra en la mente de un hombre*» (ibíd., p. 39). Sin embargo, el enfoque subjetivo de la teoría del valor fue suavizado por el reconocimiento de que «los hombres, en la estimación, como dicen los escolásticos, *passive se habent*» (ibíd., p. 38), de modo que la estimación dependía de las características de la propia mercancía y de las condiciones, de nuevo externas, que determinaban su abundancia o escasez. En efecto, «El valor […] es una proporción; y ésta a su vez se compone de dos razones, que llamaré utilidad y rareza» (ibíd., p. 39), en que «llamo *utilidad* a la aptitud de algo para proporcionarnos felicidad» (ibíd.), y «llamo *rareza* a la proporción

67 Galiani (1770), p. 61.

entre la cantidad de una cosa y el uso que se hace de ella» (ibíd., p. 46). En este punto, la conclusión a la que llegó Galiani puede parecer sorprendente; pero distaba mucho de ser extraña entre los autores considerados como predecesores de la teoría subjetiva del valor. En efecto, Galiani distinguía dos categorías de bienes: los que son escasos por naturaleza y los que son producidos y pueden ser reproducidos, para los que adoptó el supuesto de rendimientos constantes; con respecto a esta última categoría se refirió de nuevo a los costes de producción, en particular a los requisitos de trabajo:

> hay dos clases de cuerpos. En una clase, [la cantidad disponible de cosas] depende de la diferente abundancia con la que las produce la naturaleza; en la otra clase, sólo depende del trabajo empleado. […] Si nos referimos a la primera de estas dos clases en nuestros cálculos, sólo debemos tener en cuenta el trabajo de cosechar, puesto que la cantidad del material sólo le corresponde a él (ibíd., p. 47).

Siempre en Nápoles, tenemos que mencionar también a Antonio Genovesi (1713-1769), el primer titular (desde 1754) de una cátedra de Economía Política, que destacaba en sus escritos el íntimo vínculo existente entre la economía y los temas cívicos de la organización institucional y de la moral pública. Su obra principal en el campo económico, *Delle lezioni di commercio* [Lecciones sobre comercio] (1765-1767), era esencialmente didáctica y estaba dirigida a elevar el espíritu humano, para aumentar los conocimientos de los jóvenes en la perspectiva de la Ilustración. Las tesis que apoyaba no eran nuevas: una teoría del desarrollo económico a través de etapas, una posición favorable al consumo (pero no a los salarios altos), una teoría subjetiva del valor que incluía algunas referencias al aspecto del coste de producción (que posiblemente procedían de Galiani, 1751) y el estudio de los factores que favorecían la riqueza de las naciones, que no era distinta de la de Serra, aunque no estaba tan bien estructurada. El gran éxito de Genovesi, alabado hasta el punto de ser colocado en el mismo plano que Adam Smith, puede muy bien deberse a su hábil mezcla de filosofía y economía política, que sintonizaba perfectamente con el espíritu de la época.[68]

---

68 Sobre el pensamiento y vicisitudes de Genovesi cf. Faucci (2000), pp. 49-57, y la bibliografía allí citada. Cf. también la extensa «Nota introduttiva» de Venturi, la «Vita di Antonio Genovese» y la selección de textos reunidos en Venturi (1962), pp. 3-46, 47-83 y 84-330, respectivamente. A la escuela de Genovesi pertenecían varios protagonistas del reformismo napolitano de la segunda mitad del siglo XVIII, incluido Gaetano Filangieri (1752-1788) y Giuseppe Palmieri (1721-1793).

Los intelectuales que escribían sobre temas económicos en Milán y la Toscana estaban más interesados en los problemas inmediatos de las reformas orientadas a favorecer el desarrollo económico, sobre todo en la administración de los activos del Estado y la agricultura. Cesare Beccaria (1738-1794), considerado por Schumpeter como superior a Adam Smith, fue el autor de un tratado, *Elementi di economia pubblica* [Elementos de economía pública], publicado póstumamente en 1804, en la serie editada por Custodi. Pero fue más conocido por su ensayo *Dei delitti e delle pene* [De los delitos y de las penas] (1764), una obra que probablemente debía mucho a su amigo Pietro Verri (1728-1797). En su condena de una aplicación demasiado frecuente de la pena de muerte, Beccaria recurrió a una especie de utilitarismo, anticipando a Bentham (cf. más adelante § 6.7). Tanto Verri como Beccaria adoptaron una teoría subjetiva del valor basada en la comparación entre escasez y utilidad; en general, concebían el mercado como el punto en el que se encontraban compradores y vendedores (y esto es válido también para el tipo de interés, determinado por la demanda y oferta de préstamos). Además, tanto Verri como Beccaria se interesaron ampliamente por asuntos prácticos, desde la situación fiscal y monetaria hasta problemas de derechos aduaneros, desempleo estacional y concesión a los agentes privados de monopolios para mercancías como sal y tabaco. Sobre esta última cuestión, por ejemplo, Verri, en su condición de alto funcionario del Imperio austro-húngaro, consiguió obtener una importante victoria con la abolición de las concesiones en 1770.[69]

---

69 Verri fue el autor, entre otras obras, de los *Discorsi sull'indole del piacere e del dolore; sulla felicità; e sulla economia politica* (1781). Sobre Verri y Beccaria cf. Biagini (1992); Faucci (2000), pp. 72-91, y la literatura que allí se cita. Schumpeter (1954), p. 178, atribuía a Verri, con algún exceso de entusiasmo, una «curva de demanda para gasto constante» y «una noción clara, aunque no desarrollada del equilibrio económico, basada en última instancia en el "cálculo del placer y el dolor"». En el terreno del reformismo pragmático, encontramos otros protagonistas de la Ilustración lombarda y —centrados en materias agrícolas— de la Ilustración toscana. Para una amplia selección de textos acompañada de un rico aparato crítico, cf. Venturi (1958). Sobre la Ilustración italiana en su conjunto la principal referencia es la exhaustiva reconstrucción ofrecida por Venturi (1969-1990).

4.9. La Ilustración escocesa: Francis Hutcheson y David Hume

La noción ilustrada de un «orden natural» fue adoptada en Escocia purgada del racionalismo cartesiano y, por lo tanto, transformada en la visión de un «orden espontáneo». Tal orden se consideraba resultado de un proceso evolutivo de adaptación, en el que una multiplicidad de elecciones individuales conducía a un resultado —un conjunto de estructuras sociales complejas que funcionaban suficientemente bien— que no se suponía que fuera el objetivo de un amplio diseño racional (por lo tanto, algo distante de la tradición de racionalismo constructivo que comenzó con Descartes y que en último término atribuía un papel central al *deus ex machina* representado por un legislador benevolente e ilustrado).

Smith fue el exponente más ilustre de esta corriente, pero su contribución no surge del vacío. Antes que él, y alrededor de él, otros protagonistas ofrecieron importantes contribuciones en diversos campos relacionados con el tema central de la organización y la evolución de las sociedades humanas, desde materias como el origen del lenguaje hasta procedimientos jurídicos. Obviamente, también se hizo alguna referencia a cuestiones comúnmente incluidas en el campo de la economía política.

Podemos comenzar con Francis Hutcheson (1694-1746), que fue profesor de Smith en Glasgow y escribió, entre otras cosas, un *System of moral philosophy* [Sistema de filosofía moral] en tres volúmenes, publicado póstumamente en 1755. Como veremos más adelante (§ 6.7), Hutcheson contribuyó al enfoque utilitarista con la tesis de que la mejor acción moral es la que asegura la máxima felicidad al mayor número de personas. Sobre la teoría de los precios tenía poco que decir: los precios dependen de la demanda de las mercancías en consideración y de la dificultad de adquirirlas (con alusiones simultáneas a su escasez y a su coste de producción: aquí hay una analogía con las ideas de Pufendorf que se ilustraron más arriba, en § 4.1). Sin embargo, sus principales contribuciones se movieron en una dirección diferente. Hutcheson consideraba al hombre como un animal esencialmente social, en la medida en que rechazaba cualquier separación entre ética y política. La benevolencia hacia los demás, junto con la utilidad, regula las acciones «morales» humanas; siguiendo esta regla de comportamiento la gente puede obtener su propio bien sin que esto

constituya el objetivo directo de sus acciones, y, por lo tanto, sin que surja contraste alguno entre utilidad y virtud. Como veremos en el capítulo siguiente, Smith se opuso a la tesis de que la benevolencia constituye el principio que guía las acciones humanas. No obstante, aunque el vínculo bien privado-bien público se invierta, subsiste un paralelismo interesante: según Smith, toda persona sigue su propio interés privado, pero al hacerlo también logra el bien público, aunque sea involuntariamente. Además, Hutcheson introdujo el concepto de «simpatía» en su análisis de la naturaleza humana, aunque sin atribuirle el papel que iba a tener en el análisis de Smith; también su tratamiento de los temas económicos mostraba, en forma embrionaria, algunas de las características que reaparecen en Smith, tales como la elección de la división del trabajo como punto de partida del análisis.

Adam Ferguson (1723-1816) pertenecía a la generación de Smith; su principal obra, *An essay on the history of civil society* [Ensayo sobre la historia de la sociedad civil] (1767; se hicieron siete ediciones antes de la muerte del autor) sostiene, entre otras cosas, una visión evolucionista del nacimiento del lenguaje. Además, Ferguson trató extensamente la división del trabajo, destacando también sus aspectos negativos. Para alguna de sus tesis utilizó probablemente, sin citarlas, las lecciones universitarias de Smith; así le fue atribuida a Ferguson la primera publicación de estas tesis (*La riqueza de las naciones* apareció diez años más tarde que su libro), pero a costa de algunas tensiones entre él y Smith.[70] Más jóvenes que Smith eran John Millar (1735-1801), alumno suyo, y Dugald Stewart (1753-1828), que iba a ser el primer biógrafo de Smith (Stewart, 1811).[71]

Un poco mayor que Smith, James Steuart (1713-1780) fue uno de los protagonistas principales de la política y de la cultura escocesas. Exiliado durante largo tiempo después de la derrota de la rebelión jacobita en la batalla de Culloden (1746), y, por lo tanto, en contacto directo con la cultura francesa y alemana, Steuart fue el autor de una obra considerable, *An inquiry into the principles of political oeconomy* [Investigación sobre los prin-

70 Cf. Ross (1995), p. 230.

71 Para una interpretación de la Ilustración escocesa que asigna un papel central a la teoría del orden espontáneo, cf. Hamowy (1987), que también proporciona una amplia bibliografía de escritos de los principales autores del período.

cipios de la economía política], publicada en 1767, nueve años antes que *La Riqueza de las naciones* de Smith, que después la eclipsaría.[72] Sin embargo, Steuart no iba a ser considerado como uno de los protagonistas de la Ilustración escocesa, sino como uno de los últimos representantes del mercantilismo, dado el papel que atribuyó a la intervención pública activa en la economía y a la protección de las manufacturas mediante derechos aduaneros, junto con el lugar que atribuyó a la demanda en el equilibrio macroeconómico. Trató extensamente de la población, que en su opinión tiende a crecer hasta que se ve frenada por la oferta de alimentos: esto parece disminuir la originalidad de Malthus, pero también se hace eco de Cantillon y otros. Sobre el valor, encontramos la simple noción de que los precios dependen de la oferta y la demanda.[73] También se encuentra la idea de que la demanda de artículos de lujo estimula la producción, pero la demanda de artículos de lujo extranjeros puede ser perjudicial; una deficiencia de la demanda de productos nacionales puede reducir el empleo. De hecho, el principal objetivo político de Steuart era un elevado nivel de empleo, aunque dejando a un lado el progreso técnico (por lo tanto, el papel de la división del trabajo y de la acumulación del capital); destacó repetidamente la necesidad de proteger «el equilibrio entre trabajo y demanda». Como Galiani, Steuart se opuso fuertemente a la idea de «reglas generales»: «en cada […] parte de la ciencia de la economía política, difícilmente existe algo que sea una regla general estipulada» (Steuart, 1767, p. 339).[74]

Doce años mayor que Smith, que llegaría a ser un gran amigo suyo,

---

72 Considerado por Schumpeter (1954, p. 250; p. 295, trad. cast.) como «el único gran sistema de economía producido por Inglaterra antes de Smith», esta obra fue valorada negativamente por el propio Smith, que en una carta de 1772 habló de ella en los siguientes términos: «Sin mencionarlo una sola vez, me enorgullezco de que todo falso principio contenido en ella hallará una clara y nítida refutación en la mía» (Smith, 1977, p. 164).

73 De forma más específica, «el valor de las cosas depende de muchas circunstancias, que, sin embargo, pueden reducirse a cuatro puntos: primero, la abundancia de las cosas a valorar; segundo, la demanda de ellas por parte de la población; tercero, la competencia entre los demandantes; y cuarto, la extensión de las facultades de los demandantes» (Steuart, 1767, p. 409).

74 Sobre Steuart véanse la introducción de Skinner a la edición crítica de su libro, Sen (1957), Hutchison (1988), pp. 335-351. Akhtar (1979) propone una traducción de la teoría del crecimiento de Steuart a un modelo macroeconómico, con el objetivo de revalorizarla en comparación con la teoría smithiana.

era el renombrado filósofo empirista David Hume (1711-1776), autor del celebrado *Treatise of human nature* [Trado de la naturaleza humana] (1739-1740). Un orden espontáneo en instituciones tan diferentes como el lenguaje y el dinero aparece gradualmente como una consecuencia imprevista de múltiples acciones individuales guiadas por el egoísmo, moderado por un sentimiento de benevolencia. En cuanto a las acciones humanas, es la costumbre más que la razón la que las guía.

Los economistas están más familiarizados con los *Political discourses* [Ensayos políticos] (1752) de Hume. En el primer ensayo de la segunda parte, «Del comercio», Hume intentó demostrar «la beneficencia del progreso económico y su complementariedad con el aumento de la felicidad y la libertad» (Hutchison, 1988, p. 202). En el segundo ensayo, «Del refinamiento en las artes», destaca el papel del consumo de lujo al estimular la actividad económica en las sociedades comerciales. De hecho, las importaciones de bienes de lujo se consideran como un elemento de novedad en las estancadas sociedades agrícolas, que impulsa la generación de un producto excedente y la transición a una sociedad comercial. El lujo excesivo es, por supuesto, censurado; pero, en la medida en que se identifica con «refinamiento», refresca la mente, favorece la sociabilidad y estimula la actividad, de manera que contribuye simultáneamente al progreso en «la industria, el conocimiento y la humanidad» (Hume, 1752, p. 271). En el tercer y cuarto ensayos, «Del dinero» y «Del interés», Hume mantuvo, contra la tradición mercantilista, que «la mayor o menor abundancia de dinero no tiene ninguna trascendencia» (ibíd., p. 281), y que «un interés bajo» no debe «atribuirse a la abundancia de dinero», sino más bien a «un aumento del comercio», puesto que está relacionado con los bajos beneficios de la mercancía» (ibíd., pp. 295 y 302). En el quinto ensayo, «De la balanza comercial», Hume ilustró el mecanismo de ajuste que —con patrón oro- conduce al equilibrio la balanza comercial de diferentes países. Este mecanismo se basaba en la teoría cuantitativa del dinero: en cada país, los precios aumentan (disminuyen) cuando aumenta (disminuye) la cantidad de dinero en circulación. Por lo tanto, siempre que un país tiene una balanza comercial favorable, y, por lo tanto, recibe una entrada de oro, la oferta interior de dinero aumenta, junto con los precios interiores. Esto reduce la competitividad de las mercancías producidas en el país y, por lo mismo, sus exportaciones. En los países que tienen una balanza comercial deficitaria sucede exactamente lo contra-

rio.[75] De este modo, Hume criticaba el principio mercantilista tradicional según el cual, para aumentar su riqueza, un país debía fijarse como objetivo una balanza comercial positiva. En la misma línea, en un ensayo adicional publicado en 1758, «De la rivalidad comercial», Hume sostuvo que el progreso de cualquier país beneficia a los demás países, y que el comercio los favorece a todos.

Sin embargo, en cuanto a lo que aquí nos interesa, Hume y Hutcheson, y con ellos los otros protagonistas de la Ilustración escocesa, son importantes, sobre todo, por las nociones de *hombre* y *sociedad* que propusieron: unas nociones que, a pesar de algunas diferencias significativas entre los distintos autores, mostraban un moderado optimismo en relación con la realización automática e involuntaria de una organización social sólida, y una evaluación moderadamente positiva de la naturaleza humana, reconociendo, no obstante, sus muchas imperfecciones.

---

75 Evidentemente, esta teoría, a la que Hume no atribuyó la importancia que le han concedido —de forma un tanto inadecuada— tantos estudiosos posteriores, se basa en un considerable conjunto de supuestos: que la teoría cuantitativa del dinero se sostiene, que la proporción entre la base de oro y la cantidad de dinero en circulación (incluido el dinero bancario) es suficientemente estable, que la balanza comercial es el componente predominante de la balanza de pagos y/o que el resto de componentes no experimentan variaciones significativas, que el aumento porcentual de las cantidades exportadas e importadas es superior a la disminución (aumento) porcentual del nivel de precios de los bienes importados y exportados. Finalmente, como es obvio, debe funcionar el patrón oro.

This page intentionally left blank

5. ADAM SMITH

5.1. Vida[1]

Adam Smith nació en la pequeña ciudad de Kirkaldy (que tenía una población aproximada de 1 500 personas en aquella época), en la costa oriental de Escocia, en 1723. La fecha exacta de su nacimiento es desconocida; sólo sabemos que debe haber sido pocas semanas antes de la muerte de su padre, un funcionario de aduanas, que tuvo lugar en enero, y antes del 5 de julio, día de su bautizo. El joven Smith tuvo una infancia plácida, criado por su madre Margaret con la ayuda de parientes —una familia de terratenientes moderadamente acomodados— hasta 1737, cuando se trasladó a Glasgow, a fin de frecuentar la universidad local. Entre sus maestros, su favorito fue Francis Hutcheson, que encontramos en el capítulo anterior (§ 4.9).

En aquella época, catorce años no era una edad inusual para entrar en la universidad, que de hecho era una especie de escuela secundaria superior. El joven Adam ya había estudiado latín en Kirkaldy, y fue admitido inmediatamente a las lecciones de griego; también tomó lecciones de lógica, que al parecer seguían la tradición aristotélica, pero también incluían algunos desarrollos recientes (Descartes y Locke), de filosofía natural, de matemáticas y de física (los *Elementos* de Euclides y los *Principia mathematica* de Newton) y de filosofía moral (con Francis Hutcheson).

---

1 Después de una larga gestación, por fin se puede disponer ahora de la biografía laboriosamente recopilada por Ross (1995). El primer biógrafo de Smith fue su alumno Dugald Steuart (1753-1828); sobre su interpretación (Steuart, 1794) volvemos más adelante, en el § 5.8. Entre los escritos biográficos recientes, mencionemos por lo menos West (1976).

En el sistema educativo escocés, en todos los niveles, los estudiantes pagaban cada curso a sus maestros. El salario total de estos últimos dependía, por lo tanto, de la valoración que de su enseñanza hacían sus estudiantes: un sistema que el propio Smith experimentaría más adelante como profesor, y que consideraría muy superior al de las grandes universidades inglesas como Oxford, financiadas con fondos públicos y donaciones privadas, donde los profesores, que recibían regularmente un salario, no tenían ningún incentivo para desempeñar con celo su profesión.

Fue efectivamente en Oxford, en el Balliol College, donde Smith continuó sus estudios desde 1740, con una beca (la beca Snell) que garantizaba 40 libras anuales durante once años, como preparación para una carrera eclesiástica. Como se ha mencionado, no se encariñó con la célebre universidad inglesa, que era tradicionalista y autoritaria. El aprendizaje memorístico y la lectura de resúmenes en lugar de las obras originales eran la norma. A los estudiantes se les imponían temas tradicionalmente aprobados —Aristóteles una y otra vez—, pero el volumen de trabajo distaba de ser pesado; las oraciones obligatorias dominaban sobre las lecciones obligatorias, y Smith tenía mucho tiempo para invertirlo en la Bodleian Library, siguiendo sus propios intereses, «tal vez a despecho de los guardianes de la ortodoxia de Oxford» (Ross, 1995, p. 78). Por ejemplo, el joven Adam fue castigado cuando se le sorprendió leyendo el *Tratado de la naturaleza* (1739-1740) de David Hume, partidario de un vago teísmo y que más tarde se convertiría en uno de los mejores amigos de Smith. Pueden haber sido estas lecturas las causantes de que Smith abandonara la idea de seguir una carrera eclesiástica.[2] Así, después de seis difíciles años, en 1746 Smith decidió regresar a Escocia, a Kirkaldy, donde pasó dos años estudiando por su cuenta y escribiendo algunos ensayos sobre temas literarios y filosóficos.

---

2 En el protestantismo, que es declaradamente su religión, Smith (1977), pp. 67-68, aprecia sobre todo «el precioso derecho al juicio personal para salvaguardar el cual nuestros antepasados expulsaron al papa y al Pretendiente». Cuando enseñaba en Glasgow, Smith pidió ser eximido de la tradicional oración al inicio de las clases, y se dice que sus oraciones se inspiraban, de todos modos, en la «religión natural» (Ross, 1995, p. 118).

Durante tres años, de 1748 a 1751, Smith dio lecciones públicas en Edimburgo, sobre retórica y literatura inglesa, con cierto éxito en términos de audiencia y financiación (unas cien personas pagaban una guinea anual para escuchar al joven conferenciante, mientras que los patrocinadores, incluido Lord Kames, pagaban los gastos). Con la fama obtenida con estas lecciones, en 1751 Smith se convirtió en profesor de la Universidad de Glasgow, primero ocupando la cátedra de Lógica (pero sus lecciones eran esencialmente sobre retórica, como sus conferencias de Edimburgo) y posteriormente la cátedra de Filosofía Moral.[3] Ello implicaba dar conferencias sobre teología natural, ética, jurisprudencia y, en el mismo conjunto de lecciones, sobre política y economía política.

De aquellos años tenemos las notas de un curso de lecciones sobre retórica, tomadas por un estudiante en 1762-1763, que se encontraron en 1958 y se publicaron en 1963, y las notas de dos cursos sobre «jurisprudencia» (tomadas en 1762-1763 y en 1763-1764, descubiertas respectivamente en 1958 y 1895, y publicadas en 1978 y 1896). Estos textos, aparte de poseer un considerable interés en sí mismos —en términos del estudio de la naturaleza humana y de las formas de comunicación, y para el análisis de las instituciones y su desarrollo en el curso de la historia—, muestran que el autor, ya antes de entrar en contacto con los fisiócratas franceses, tenía claros en su mente los principales temas que desarrollaría en *La riqueza de las naciones*.

En el mismo período Smith escribió y publicó su primer libro, *La teoría de los sentimientos morales* (1759), que se trata más adelante (§ 5.3). Este libro tuvo éxito y alcanzó seis ediciones en vida del autor.

Entre los lectores del libro estaba Charles Townshend, padrastro del joven duque de Buccleuch, que invitó a Smith a asumir el papel de tutor del joven noble, acompañándole en un viaje por el continente. La propuesta era atractiva, no sólo porque significaba una renta anual vitalicia de 300 libras, sino también a causa de la perspectiva de entrar en contac-

3 Sobre las experiencias de Smith como maestro y sobre sus alumnos, cf. Ross (1995), pp. 128-156.

to directo con los centros más florecientes de la vida cultural de la época. Smith aceptó y, a principios de 1764, renunció a su cátedra de Glasgow. Los viajes por el continente le dieron la oportunidad de encontrarse con Voltaire en Ginebra, y en París con d'Alembert, Quesnay y muchos otros.[4]

Escocia tenía en aquella época una aceptable vida cultural, relativamente libre (especialmente en comparación con el autoritarismo y el conformismo que predominaban en las universidades inglesas) y rica en un sólido buen sentido, especialmente en el campo de las ciencias sociales; pero el centro real de la vida intelectual era Francia, sobre todo París. Cuando Smith llegó allí, Quesnay había publicado pocos años antes su *Tableau économique* (1758), mientras que Turgot todavía tenía que publicar sus *Réflexions*. La cultura de la *Encyclopédie* (cuya publicación comenzó en 1751), basada en la fe en la razón y el progreso, se había dejado sentir también en otros países europeos, pero la viveza de los célebres salones parisinos era única. La estancia en París ofreció a Smith los estímulos con los que trabajaría los años siguientes.

De hecho, al terminar sus viajes por el continente, gracias a la renta anual del duque de Buccleuch, Smith pudo dedicarse plenamente a la redacción de *La riqueza de las naciones,* en el tranquilo entorno de su Kirkaldy natal, donde vivió con su madre entre 1767 y 1773. En 1773 se trasladó a Londres para seguir la impresión de su libro, que, sin embargo, le llevó tres años más de trabajo. Finalmente, el 9 de marzo de 1776, el libro de economía más famoso de todas las épocas llegaba a las librerías y encontraba una cálida acogida por parte del público (el libro se editó cinco veces en doce años). Su gran amigo Hume le escribió una carta entusiasta acerca de ello.

Después de una larga enfermedad, David Hume murió el mismo año. Smith escribió un relato de los últimos meses de vida de su amigo, en la que destacaba su valor estoico: publicada en 1777, «me provocó diez veces más insultos que los violentos ataques que hice [en *La riqueza de las nacio-*

4 Sobre el viaje de Smith por el continente y sobre sus actividades como tutor, cf. Ross (1995), pp. 195-219.

nes] contra el sistema comercial de la Gran Bretaña» (como escribió Smith en una carta de octubre de 1780 a Andreas Holt).[5]

En 1778, consultado sobre la situación americana, Smith escribió un memorando en el que defiende la adopción de un sistema impositivo uniforme para Gran Bretaña, Irlanda y las colonias americanas, acompañado de la elección de representantes de estas últimas poblaciones en el Parlamento (sobre la base del principio que comúnmente se sintetiza en la expresión «ningún impuesto sin representación»). Además, Smith previó la pérdida de las colonias americanas (con la excepción de Canadá) y el desplazamiento gradual del centro de gravedad económico y político, de Inglaterra a Norteamérica.[6]

El mismo año de 1778 Smith fue designado comisionado de las aduanas de Escocia, por lo que se trasladó a Edimburgo, acompañado de su madre. Allí vivió calladamente (aunque profundamente afligido, por la muerte de su madre acaecida en 1784), atendió de forma escrupulosa a sus deberes y cuidó con meticulosidad las nuevas ediciones de sus libros, hasta su muerte el 17 de julio de 1790. Siguiendo sus instrucciones, los albaceas de su testamento destruyeron dieciséis volúmenes de manuscritos.

5.2. Método

Sería un error ignorar los escritos «menores» de Smith, incluidas las notas de sus conferencias tomadas por sus estudiantes, y concentrarse sola-

---

5 El cariñoso relato de los últimos meses de la vida de Hume está escrito en forma de carta al editor William Strahan (1715-1785), fechada el 9 de noviembre de 1776 (Smith, 1977, pp. 217-221), publicado posteriormente, con el consentimiento de Smith, en un opúsculo (Hume, 1777, pp. 37-62). Las líneas finales de la carta muestran la elevada consideración que Hume le merecía a Smith: «Por encima de todo, siempre le he considerado, durante su vida y desde su muerte, como la persona que más se ha acercado a la idea de un hombre perfectamente sabio y virtuoso, con tanta perfección cuanta permita la fragilidad humana». Sobre el tema cf. Ross (1995), pp. 288-304. La carta a Holt se encuentra en Smith (1977), pp. 249-253; la cita se ha tomado de p. 251.

6 Smith fue durante mucho tiempo amigo de Benjamín Franklin (1706-1790), uno de los protagonistas de la independencia de Estados Unidos, con quien se había encontrado en Glasgow en 1759 y con quien había permanecido en contacto a través de William Strahan. Como ya habían hecho su maestro Hutcheson y otros intelectuales de la época, Smith también se declaró en contra del comercio de esclavos (cf. Ross, 1995, p. 171).

mente en *La riqueza de las naciones*, aunque esto es lo que han hecho generaciones de historiadores del pensamiento económico. Como veremos en el siguiente apartado, *La teoría de los sentimientos morales* es particularmente decisiva para nuestra comprensión de la noción de «interés personal» sobre la que se apoya Smith en su análisis más estrictamente económico. Incluso las *Lectures on rhetoric and belles lettres* [Conferencias sobre retórica y bellas letras], aunque aparentemente alejadas de la economía en su contenido, son importantes, junto con los *Essays on philosophical subjects* [Ensayos sobre temas filosóficos], para la comprensión de algunos aspectos del método de investigación adoptado por Smith.

Nuestro punto de partida es, de hecho, uno de estos ensayos, la *History of astronomy* (cuyo título completo, de modo significativo, es: *The principles which lead and direct philosophical enquiries; illustrated by the history of astronomy* [Los principios que guían y dirigen las investigaciones filosóficas, ilustrados con la historia de la astronomía]). Schumpeter (1954, p. 182; p. 224, trad. cast.) lo señala entre todas las obras de Smith como la única realmente digna de alabanza; y no sólo por amor a la paradoja, sino porque, como veremos (§ 15.2), la metodología «liberal» de Schumpeter se parece mucho al enfoque smithiano.

El punto de partida de Smith en el campo de la epistemología se basa también en el análisis de las motivaciones de la acción humana. En su opinión, nuestra actitud ante las teorías científicas se explica por tres «sentimientos»: «asombro, sorpresa y admiración». El asombro se estimula por «lo que es nuevo y singular», la sorpresa por «lo que es inesperado», y la admiración por «lo que es grande o hermoso».[7] La «naturaleza», dice Smith, «parece abundar en acontecimientos que se presentan de forma solitaria e incoherente con todo lo que los precede, los cuales, por tanto, perturban el movimiento cómodo de la imaginación»; la tarea de la filosofía (definida como «la ciencia de los principios conectivos de la naturaleza») consiste en «introducir orden en este caos de sacudidas y apariencias discordantes», «representando las cadenas invisibles que unen todos estos objetos inconexos».[8] De esta manera, la filosofía «hace que el teatro de la naturaleza sea un espectáculo más coherente y, por lo tanto, más magnífico».[9]

---

7 Smith (1795), p. 33.
8 Ibíd., p. 45.
9 Ibíd., p. 46.

Llevando a cabo esta tarea de investigar la naturaleza, se construyen «los sistemas filosóficos» (como las dos distintas visiones cosmológicas, la tolemaica y la copernicana) que —destacaba Smith— son «meras invenciones de la imaginación, para reunir los fenómenos de la naturaleza que de otro modo aparecen inconexos y discordantes».[10] En otras palabras, el intelectual («filósofo») que considera el mundo e intenta interpretar su funcionamiento tiene un papel activo, *creando* más que *descubriendo* las teorías. Con esta tesis, Smith se oponía a la idea de Galileo (compartida por Petty, como hemos visto más arriba, § 3.2), según la cual la tarea del científico consiste en *revelar* (en el sentido etimológico literal de 'descorrer los velos que cubren') las «leyes de la naturaleza» que constituyen el esqueleto del mundo real: como él dice, éstas son «meras invenciones de la imaginación». Nada de esto debe sorprendernos: después de todo, en este aspecto Smith está siguiendo simplemente los pasos de su gran amigo David Hume.

También podemos interpretar de este modo la desconfianza declarada de Smith (cf. más arriba § 4.1) ante la aritmética política de Petty. No era, como han sostenido algunos comentaristas, una cuestión de dudar de los datos estadísticos que los aritméticos políticos construían con un notable esfuerzo de la imaginación, en una situación en la que la obtención de estadísticas era rudimentaria. Para Smith, es más bien una cuestión de rechazar la idea de una estructura matemática de la realidad, que Hobbes y después el sensismo de Condillac ya habían extendido al cuerpo humano, y que Petty y los aritméticos políticos extendieron al «cuerpo político», es decir, a la sociedad.[11]

Los «sistemas filosóficos», aunque «invenciones de la imaginación», pueden ayudarnos a orientarnos en el caos de los acontecimientos reales. Sin embargo, es claro que no se pueden verificar las teorías demostrando su correspondencia con supuestas leyes naturales, a menos que supongamos que las leyes con las que las comparamos poseen una existencia real independiente de las mismas teorías (esto es, a menos que tales leyes estén inscritas, por así decirlo, en el mundo real, y no sean una

10 Ibíd., p. 105.
11 En muchos aspectos, esta opinión smithiana resurge en Keynes. Cf. más adelante § 14.2.

creación de nuestro pensamiento). Smith no aborda este tema, que, como hemos visto antes (§ 1.3), Feyerabend y McCloskey proponen resolver refiriéndose al «discurso honesto» y a la «retórica». Pero es interesante observar que el propio Smith, en las *Lectures on rhetoric* (1983, p. 178), propone el método de la retórica, con particular referencia al modelo de procedimientos legales, como la manera de seleccionar las proposiciones que deben aceptarse y las que deben rechazarse.[12] Sin embargo, esta idea debe entenderse (con una relación, típica de Smith, entre ética y teoría del conocimiento) en términos de la noción del *espectador imparcial.* Como veremos en el siguiente apartado, a este espectador le podemos asignar el papel de árbitro, en este caso no de lo que es justo y de lo que es injusto, sino (provisionalmente, no de modo absoluto) de lo que es verdadero o falso.

Así, Smith adopta una metodología flexible, que deja espacio para un buen grado de eclecticismo. Además, el abandono de la idea de una estructura matemática intrínseca a la realidad corresponde a la atribución al hombre de un complejo conjunto de motivaciones —las «pasiones» y los «intereses» que se examinaron antes, § 4.3— cuyo equilibrio es objeto de *La teoría de los sentimientos morales*. Estos elementos —falta de seguridad respecto a la idea de «leyes de la naturaleza» veraces en su realidad objetiva, tanto en el mundo natural como en el humano, y la apertura sistemática a reconocer la complejidad de las motivaciones de la acción humana— son característicos de la Ilustración escocesa, el entorno cultural en que Smith había crecido y a cuyo desarrollo contribuyó con sus escritos.

---

12 Estas ideas tienen una larga historia. Baste para recordarlo la oposición de los sofistas a la tesis de Sócrates (y de Platón) sobre la existencia de la verdad, cuyo descubrimiento debe ser el objeto de la investigación filosófica. Los sofistas recomendaban más bien un debate abierto sobre los elementos a favor y en contra de cualquier tesis, creyendo que ninguna tesis es verdadera en un sentido absoluto.

Sobre la tesis smithiana de la retórica como instrumento de investigación, cf. Giuliani (1997). Como destaca Giuliani (ibíd., p. 205), «la retórica es el método de investigación en el dominio de la opinión y de la verdad probable». También en este aspecto observamos una significativa afinidad entre las ideas de Smith y las de Keynes.

5.3. El principio moral de la simpatía

Como ya hemos visto, el contexto amplio de la obra de Smith era el debate sobre las diferentes motivaciones de la acción humana. En resumidas cuentas, su contribución consistió en señalar la complementariedad entre la persecución de los intereses propios y la atribución de un papel central a las reglas morales para el sano funcionamiento de la vida en común en la sociedad.

Esta interpretación de la contribución de Smith, que se corresponde en gran parte con la de los editores de la edición crítica de sus obras,[13] surge de la lectura de sus dos obras principales, *La teoría de los sentimientos morales* y *La riqueza de las naciones,* más complementarias que contradictorias.

La tesis de una contradicción entre las dos obras predominó durante cierto tiempo, constituyendo lo que se ha denominado *das Adam Smith Problem*. Según esta tesis, la defensa de la libre persecución del interés personal en una economía de mercado, propuesta por Smith en *La riqueza de las naciones,* correspondería a la posición madura del economista escocés. Smith habría llegado a ella después de rechazar la posición que defendió inicialmente en *La teoría de los sentimientos morales,* según la cual el comportamiento basado en la simpatía entre los miembros de una comunidad es necesario para la misma supervivencia de la entidad colectiva.[14]

---

13 Los seis volúmenes de la *Glasgow edition of the Works and correspondence of Adam Smith* (editados por D. D. Raphael y A. S. Skinner, Oxford University Press: Oxford, 1976-1983; reimpresión de la edición facsímile en rústica, Liberty Press, Indianápolis, 1981-1985) incluyen *The theory of moral sentiments,* editada por A. L. Macfie y D. D. Raphael; *The wealth of nations,* editada por R. H. Campbell y A. S. Skinner; *Essays on philosophical subjects,* editados por W. P. D. Wightman; *Lectures on rhetoric and belles lettres,* editadas por J. C. Bryce; *Lectures on jurisprudence,* editadas por R. L. Meek, D. D. Raphael y P. G. Stein; y *Correspondence,* editada por E. C. Mossner e I. S. Ross.

La literatura sobre Smith es enorme; aquí podemos mencionar Macfie (1967); Skinner y Wilson (1975); Wilson y Skinner (1976); Winch (1978); Pack (1991); Skinner y Jones (1992). Hollander (1973*b*) ofrece una interpretación radicalmente diferente, sosteniendo la tesis —repetida insistentemente, pero muy raramente investigada: Hollander es una excepción importante, desde este punto de vista— de que Smith fundó la teoría del equilibrio económico general; para una crítica de tal tesis cf. más adelante, § 5.6.

14 Esta tesis fue desarrollada por un grupo de estudiosos alemanes en la segunda mitad del siglo XIX, el primero de los cuales era Karl Knies. Para referencias sobre este literatura y para una crítica detallada de su tesis, cf. Raphael y Macfie (1976).

Esta tesis parece insostenible cuando recordamos que la *Teoría de los sentimientos morales* fue repetidamente reimpresa, en todas las ocasiones bajo el control del autor, que aprovechó la oportunidad que le ofrecían las reimpresiones para introducir cambios en la obra, incluso después de la publicación de *La riqueza de las naciones*. ¡Smith habría tenido una personalidad esquizofrénica si hubiera ofrecido simultáneamente a sus lectores dos obras contradictorias entre sí! Además, en la correspondencia de Smith no existe ningún indicio de que él mismo o alguno de sus corresponsales vieran ni la más ligera contradicción entre las dos obras.

El error de los que sostienen que existe una contradicción entre las dos obras, y, por lo tanto, entre el egoísmo y la ética de la simpatía, constituye un ejemplo típico de una lectura sesgada por las tendencias teóricas (y culturales, en el sentido más amplio del término) dominantes en el período en que vive el intérprete. En nuestro caso, el predominio de una noción unidimensional del hombre[15] llevó a los comentaristas a considerar contradictoria la presencia simultánea de dos motivaciones de las acciones humanas. Debemos recordar que, como vimos antes (§ 4.3), en el siglo XVIII la presencia simultánea de pasiones e intereses, incluso contradictorios, como fundamento de la acción humana se consideraba una cuestión de facto con la que había que contar. De hecho, la complementariedad sugerida por Smith entre el principio moral de la simpatía y el interés personal constituye la base para una noción más rica y compleja del mercado que las que se propusieron después y una contribución teórica que sigue siendo muy relevante.

Consideremos ahora la contribución ofrecida por Smith en *La teoría de los sentimientos morales*. Se centra en la propuesta del «principio moral de la simpatía», cuya importancia como guía del comportamiento humano ya había sostenido Hume (1739-1740).[16]

---

15 Sobre esta opinión, relacionada con el utilitarismo benthamita y la subsiguiente afirmación de la teoría subjetiva del valor dentro del marco del marginalismo, cf. más adelante §§ 6.7, 8.9 y 10.4.

16 Sin embargo, el significado atribuido a tal principio es algo diferente en los dos autores: por el término *simpatía* Hume «entiende la comunicación de sentimientos, y Smith entiende el mecanismo psicológico que proporciona un acercamiento a la comunidad de sentimientos» (Ross, 1995, p. 183).

Según Smith, «la parte principal de la felicidad humana procede de la conciencia de ser amado»; la simpatía, es decir, la capacidad de compartir los sentimientos de otros, nos lleva a juzgar nuestras acciones sobre la base de sus efectos en los otros, además de sus efectos sobre nosotros mismos. Así, el hombre

> debe […] humillar la arrogancia de su amor propio, y reducirlo a algo que los demás puedan compartir. […] En la carrera por la riqueza, los honores y el ascenso social, puede correr con todas sus fuerzas, poniendo a prueba todos sus nervios y todos sus músculos, a fin de aventajar a todos sus competidores. Pero si empujase a algunos de ellos, la indulgencia de los espectadores se agotaría por completo. Es una violación del juego limpio, que no pueden admitir.

Esta clase de actitud moral es un requisito previo para la propia supervivencia de las sociedades humanas: «La sociedad […] no puede subsistir entre aquellos que siempre están dispuestos a dañar y perjudicar a otro».[17]

En otras palabras, las opiniones liberales de Smith se basan en un doble supuesto, a saber, que por lo común cada persona conoce mejor que cualquier otra sus propios intereses, y que entre los intereses de cada una existe el deseo de ser amada por las demás, y, por lo tanto, el respeto por el bienestar de las demás. El primer supuesto explica el rechazo de una dirección centralizada de la economía, aunque la lleve a cabo un príncipe ilustrado; de ahí la preferencia por una economía de mercado frente a una economía dirigida. El segundo supuesto constituye, en la estructura smithiana, un requisito previo esencial para asegurar que la persecución del interés personal por parte de una multitud de agentes económicos que compiten entre ellos lleva a unos resultados propicios al bienestar de la sociedad; sin embargo, en el desarrollo de la escuela clásica de la misma economía política, este supuesto —que corresponde al principio smithiano de la «simpatía»— quedó sumergido por la creciente influencia del utilitarismo.

Otro elemento central de *La teoría de los sentimientos morales* es la noción del *espectador imparcial.* Según Smith, los individuos valoran sus propias acciones adoptando el punto de vista de un espectador imparcial que, dotado de todos los elementos que conocen, juzgan tales acciones

---

17 Smith (1759), pp. 41, 83, 86.

como lo haría un ciudadano medio.[18] Las instituciones jurídicas, cuyo funcionamiento es indispensable para garantizar la seguridad de los intercambios en el mercado, hallan en este principio de comportamiento moral un apoyo esencial y concreto. De ahí que la afirmación más famosa de Smith, según la cual «no es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su interés personal», no debería tomarse aisladamente. En ese contexto implica el supuesto —vital para el funcionamiento de una economía de mercado— de una sociedad civilizada, que se fundamenta en la aceptación general del principio moral de la simpatía, y que está dotada de las instituciones administrativas y jurídicas necesarias para tratar los casos en los que se viole la moralidad común.[19]

La distinción entre interés privado e interés público se convierte en oposición, en conflicto irreconciliable —dice Smith en esencia—, sólo si el interés privado se interpreta de modo restrictivo, como egoísmo más que como interés personal, implicando el último la atención a los propios intereses, moderada por el reconocimiento (o, mejor, «simpatía») de los intereses de los demás.[20]

---

18 Naturalmente, esta tesis presupone la existencia de una base cultural común (en el sentido amplio del término) para los individuos pertenecientes a un sistema social dado. En este aspecto, la referencia a la economía-nación que es habitual en la tradición de la economía política clásica implica dificultades relativamente menores en comparación con la referencia moderna a la economía-mundo.

19 Smith (1776), pp. 26-27; p. 17, trad. cast. Este pasaje, o sus variantes, también se presenta en las *Lectures on jurisprudence* y en el *Early draft of parts of «The wealth of nations»* [Borrador inicial de partes de *La riqueza de las naciones*] (reimpreso ahora en Smith, 1978, pp. 562-581). Cf. Smith (1978), pp. 348: LJ-A, vi. 45-46; 493: LJ-B, 219-220; 571-572: *Early drafts,* 23. Como se observó más arriba (§ 4.9), la referencia de Smith a la benevolencia es una manera implícita de llamar la atención sobre la tesis de su maestro Hutcheson, que le atribuía un importante papel como guía de la acción humana. Valdría la pena destacar que en una sociedad en la que los comerciantes no tuvieran ningún reparo en vender alimentos adulterados (y en la que los comerciantes que hicieran eso no fueran perseguidos por la justicia pública) la producción para el autoconsumo aumentaría, con una regresión de la división del trabajo y, por lo tanto, un declive económico, que haría inevitable un declive cívico.

20 En *La teoría de los sentimientos morales* (apartado 7.2.4) Smith critica los «sistemas licenciosos», en particular el de Mandeville: «La gran falacia del libro del doctor Mandeville consiste en representar como enteramente viciosa toda pasión que lo sea en algún grado o en alguna dirección. Así, trata como vanidad toda cosa que contenga alguna referencia a los sentimientos de los demás, como son o como deberían ser; y es por medio de este sofisma que establece su conclusión preferida, que los vicios privados son beneficios públicos» (Smith, 1759, pp. 312-313).

Lo que intenta Smith, siguiendo la tradición de la escuela sociológica escocesa, es una difícil tarea de definición de una tercera vía para la teoría del hombre y de la sociedad, distinta de la tradición aristotélica y de la de los filósofos del derecho natural que se trataron más arriba (§ 4.2). Smith rechaza el absolutismo arbitrario que la estructura social y política de su época heredó del feudalismo, y que puede asociarse con la tradición aristotélica. Sin embargo, rechaza igualmente el contractualismo de Hobbes, en el que un Estado, aunque ilustrado y benevolente, domina la vida de sus súbditos. (Es a este estatismo, del que están imbuidas las teorías «mercantilistas», al que se opuso Smith, ciertamente más que a la identificación «mercantilista» de la riqueza con el dinero y a la tesis de la preferencia por una balanza de pagos activa, siendo esta última la interpretación que hace el propio Smith de la historia del pensamiento económico que le ha precedido, interpretación que propuso en el libro cuarto de *La riqueza de las naciones,* aunque en muchos aspectos parece forzada.)

Smith propone la línea de una mayor confianza en la capacidad de autogobierno de los individuos: «Todo hombre es, sin duda, por naturaleza, el primero y principal responsable de su propio cuidado; y es más adecuado para cuidar de sí mismo que cualquier otra persona».[21] Sin embargo, la libre persecución del interés personal tropieza con dos límites: uno externo al individuo (la administración de justicia, una de las funciones fundamentales que Smith atribuye al Estado), y otro interno, la «simpatía»

Una visión clara del interés propio, que no se reduce a la monomanía por la acumulación de riqueza (o, en otros términos, a un comportamiento maximizador unidimensional), es evidente, por ejemplo, en el siguiente pasaje: «¿Qué puede añadirse a la felicidad del hombre que goza de buena salud, no tiene deudas y su conciencia tranquila? Para alguien que se encuentre en esa situación, toda mejora de su fortuna puede decirse adecuadamente que es superflua; y si se exalta por ello debe ser el efecto de la más frívola ligereza» (Smith, 1759, p. 45).

21 Smith (1759), p. 82. El pasaje se repite casi con las mismas palabras más adelante en el texto (ibíd., p. 219): «Todo hombre, como decían los estoicos, es el primero y principal responsable de sus cuidados; y todo hombre es ciertamente, en todos los aspectos, más adecuado y capaz para cuidar de sí mismo que cualquier otra persona». Como podemos ver, Smith no dice que todo hombre sea más adecuado que cualquier otro, sino que todo hombre es más adecuado para cuidar de sí mismo que para cuidar a cualquier otro. La diferencia no es extraordinaria; sin embargo, la meticulosidad y cautela de Smith aparece en tales ocasiones, lo que acredita su liberalismo.

John Stuart Mill vuelve a proponer esta tesis (sin citar a Smith) en su famoso ensayo *De la libertad* (Mill, 1859, p. 76): Toda persona «es la más interesada en su propio bienestar».

por los demás seres humanos. El recurso simultáneo a los dos elementos muestra cómo Smith, fiel en esto a la tradición aristotélica de hostilidad hacia las posiciones extremas, tiene una visión positiva, aunque no idealizada, del hombre.[22]

Smith (1759, p. 77) es explícito en este aspecto:

> Ahora no estamos examinando qué principios aprobaría un ser perfecto acerca del castigo de las malas acciones; sino qué principios aprueba una criatura tan débil e imperfecta como el hombre […] La misma existencia de la sociedad exige que la malicia inmerecida y no provocada deba restringirse por medio de castigos adecuados […] Aunque el hombre, por lo tanto, esté naturalmente dotado de un deseo de bienestar y conservación de la sociedad, sin embargo el autor de la naturaleza no ha confiado en su razón para descubrir que una determinada aplicación de castigos es el medio adecuado para alcanzar este fin; pero le ha dotado de una aprobación inmediata e instintiva de esa misma aplicación que es la más adecuada para alcanzarlo.

Es precisamente de esta visión no idealizada del hombre y de la sociedad de la que proceden los diversos ejemplos de intervención del Estado que, como veremos más adelante (§ 5.8), pueden atribuirse a Smith.[23]

En resumen, en la visión de Smith concurren diversos elementos para garantizar la misma supervivencia y el desarrollo de las sociedades civilizadas: el comportamiento moral basado en el sentimiento de simpa-

---

22 Esta visión de la naturaleza humana constituye un elemento central de la Ilustración escocesa, aunque se trata de algo ampliamente difundido. Por ejemplo, Kant (un año más joven que Smith) también adopta una posición similar a la de Smith (por cierto, una de sus lecturas preferidas: cf. Ross, 1995, pp. 193-194; la traducción alemana de *La teoría de los sentimientos morales* data de 1770). Comparemos dos pasajes: «La arcilla basta de la que está formado el grueso de la humanidad no puede trabajarse hasta tal perfección» (Smith, 1759, pp. 162-163); «De un leño retorcido, como el del que está hecho el hombre, no puede salir nada completamente recto. Sólo la aproximación a esta idea nos viene impuesta por la naturaleza» (Kant, 1784, p. 130). Antes que Smith y Kant, la idea de una naturaleza humana sustancialmente benevolente la sostienen, por ejemplo, Hutcheson y Shaftesbury, que la opusieron a la tesis de una naturaleza humana sustancialmente egoísta, defendida en particular por Hobbes y Mandeville.

23 Viner (1927) recuerda tales ejemplos para criticar las interpretaciones de Smith «como un abogado doctrinario del *laissez-faire*» (ibid., p. 112). El artículo de Viner, uno de los más autorizados exponentes de la «primera escuela de Chicago», es una crítica *ante litteram* de la frase de Stigler en las celebraciones del bicentenario de *La riqueza de las naciones:* «Smith está vivo, se encuentra bien y habita en Chicago».

tía (por lo tanto, fundamentado en un sentimiento que es innato en el hombre y no le viene impuesto desde fuera), la fuerza motriz de un interés personal rectamente concebido, un conjunto de normas jurídicas y costumbres, e instituciones públicas diseñadas entre otras cosas para garantizar la administración de justicia. Ésta es una visión que se fundamenta en un sano buen sentido; al mismo tiempo, es fruto de una refinada elaboración teórica que abarca todo el campo de las ciencias sociales y comporta, paso a paso, una ajustada selección entre las diferentes tradiciones culturales y corrientes de pensamiento que contribuyen a la viveza del «siglo de la Ilustración».

5.4. La riqueza de las naciones

Las contribuciones de Smith, como hemos visto, se refieren a muchos campos: retórica, filosofía moral, jurisprudencia, economía política. Aquí concentramos la atención en el último de ellos, al que Smith debe su fama. Sin embargo, es importante destacar que, como vimos en el apartado anterior, sus reflexiones sobre este tema (y, por lo tanto, el libro que las ilustra, *La riqueza de las naciones*) forman parte de una investigación más amplia sobre el hombre y la sociedad: dos elementos que, como sostenía su maestro Hutcheson, constituyen de hecho un solo objeto de estudio.[24]

La *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (Smith, 1776) se subdivide en cinco libros. El primero se refiere a la división del trabajo (y, por lo tanto, al progreso tecnológico), la teoría del valor y la distribución de las rentas; el segundo trata del dinero y la acumulación; el tercero es una digresión breve y muy sugerente sobre la historia de las instituciones y la economía desde la caída del Imperio romano; el cuarto ilustra críticamente las doctrinas mercantilistas y los principios fisiocráticos; finalmente, el quinto se refiere a los gastos e ingresos públicos y, con carácter más general, al papel del Estado en la economía.

---

24 En *La riqueza de las naciones* y en otros escritos (especialmente las *Lectures on jurisprudence,* Smith, 1977) Smith adopta una teoría de los estadios del desarrollo social —caza, cría de ganado, agricultura, comercio— análoga a la propuesta, es probable que de forma independiente, por Turgot, bajo la influencia de la obra de Montesquieu, *De l'Esprit des lois* (1748, en particular libro octavo): cf. Meek (1977), pp. 18-32.

El punto de partida de la reflexión económica de Smith viene representado por la división del trabajo. Su objeto es explicar el funcionamiento de un sistema económico en el que cada persona está ocupada en una tarea específica y cada empresa produce una mercancía específica.

La división del trabajo no es un fenómeno nuevo, y Smith no es el primero en hacer hincapié en él. Schumpeter (1954, p. 56) lo llamó «este eterno lugar común de la economía»: los autores de la antigua Grecia, como Jenofonte y Diodoro Sículo, Platón y Aristóteles (cf. más arriba § 2.2), ya la habían estudiado, así como los autores del siglo anterior como William Petty. Smith, sin embargo, es el primero en colocar la división del trabajo en el centro del análisis aplicado para explicar cuáles son los elementos que determinan los niveles de vida de un país dado y sus tendencias al progreso o al retroceso.

La tesis de Smith puede sintetizarse como sigue. Ante todo, la «riqueza de las naciones» se identifica con lo que hoy llamamos renta per cápita, o en esencia el nivel de vida de los ciudadanos del país que se considera.[25] Ésta es una identificación que ahora damos por supuesta, pero que de ninguna manera era así cuando Smith la introdujo. En efecto, con ella abandonaba la tendencia de los escritores cameralistas y mercantilistas, consejeros del príncipe en las décadas anteriores, a tomar como objetivo la maximización de la renta nacional total de un país como fuente de poder económico y, por lo tanto, de poder militar y político (una visión que consideraría a Suiza menos «rica» que la India).

En segundo lugar, recordemos que la renta nacional (Y) es igual a la cantidad de producto obtenida en promedio por cada trabajador (o pro-

---

25 Éstas son las primeras líneas de *La riqueza de las naciones* (Smith, 1776, p. 10; p. 3, trad. cast.): «El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones. De acuerdo con ello, como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas». De hecho, la visión de Smith es más amplia: en una sociedad civilizada cuentan la riqueza material, la libertad, la dignidad individual y las reglas (leyes y normas morales) compartidas. Una economía floreciente es importante tanto por sí misma cuanto como requisito previo para el desarrollo de las letras y las artes, y por la función civilizadora que se atribuye al comercio (la tesis del *doux commerce* antes mencionada, § 4.1).

ductividad del trabajo, π), multiplicada por el número de trabajadores empleados en la producción (L):

$$Y = \pi L.$$

Si dividimos la renta nacional por la población (N), obtenemos la renta per cápita; en consecuencia, la renta per cápita es igual a la productividad del trabajo multiplicada por la proporción de trabajadores activos sobre el total de la población. En otros términos: de $Y = \pi L$, dividiendo por N, obtenemos

$$Y/N = \pi L/N.$$

Es decir, el nivel de vida de la población depende de dos factores: la proporción de ciudadanos empleados en un trabajo productivo y la productividad de su trabajo.

Aquí entra en juego la división del trabajo. De hecho, según Smith, la productividad del trabajo depende principalmente del nivel alcanzado por la división del trabajo. A su vez, éste depende de la dimensión de los mercados.

Examinemos más detenidamente estas dos tesis. La primera —el efecto positivo de la división del trabajo sobre la productividad— lo ilustra Smith (1776, pp. 14-15; p. 8, trad. cast.) con el conocido ejemplo de la fábrica de alfileres, que está tomado de la voz *Épingle* en la *Encyclopédie* editada por d'Alembert y Diderot.[26] Smith identifica tres circunstancias

26 La voz *Épingle* (escrita por Alexandre Deleyre, conocido como traductor de Francis Bacon) se incluyó en el quinto volumen (1755) de la *Encyclopédie*, publicada entre 1751 y 1772, y fue mencionada (con referencia errónea a la aguja, *aiguille*) en el manifiesto programático de la obra, el *Discours préliminaire* de d'Alembert (1751, p. 141). Sin embargo, la importancia de la división del trabajo ya había sido reconocida por los escritores griegos (cf. más arriba § 2.2) y, en época más próxima a Smith, por autores como William Petty, que utiliza como ejemplos la fabricación de vestidos, barcos y relojes (Petty, 1690, pp. 260-261, y 1899 [1682], p. 473), y el anónimo autor de las *Considerations on the East India trade* [Consideraciones sobre el comercio de las Indias Orientales], que utiliza los mismos ejemplos (Anónimo, 1701, pp. 590-592). El ejemplo de los alfileres le podría haber parecido sugestivo a Smith a causa de la posibilidad, para él y para los lectores que hubiera entre sus conciudadanos, de una comparación directa con las condiciones en las que los marineros escoceses producían los clavos para sus barcos, como parte subsidiaria de sus actividades de pesca y contrabando (con el resultado de una baja productividad y de una mala calidad del producto). El ejemplo de la aguja fue utilizado por un autor musulmán medieval, Algazel (1058-1111): cf. Hosseini (1998), p. 673.

que relacionan la productividad con la división del trabajo: la mejora de la destreza del trabajador, cuando realiza con regularidad una tarea específica en lugar de una multiplicidad de tareas; el ahorro en el tiempo de trabajo que habitualmente se pierde cuando se desplaza de una tarea a otra; y el progreso técnico inducido por la posibilidad de concentrar la atención en una tarea específica.[27]

Consideremos ahora la segunda tesis, la relación entre crecimiento del mercado y desarrollo de la división del trabajo.[28] Recordemos que, cuando una empresa se expansiona a fin de introducir mejoras en la división del trabajo dentro de ella, tiene que colocar en el mercado una mayor producción, tanto por el aumento en el número de trabajadores empleados como por el aumento de su productividad. En el ejemplo de la fábrica de alfileres de Smith, un trabajador que lo hace todo produce unos diez alfileres diarios, mientras que una pequeña fábrica con diez trabajadores produce unos 50 000 alfileres diarios. La producción en su conjunto ha aumentado cinco mil veces, a consecuencia de un aumento decuplicado en el número de trabajadores y a un aumento cinco veces centuplicado de su productividad. Por lo tanto, el mercado debe también crecer cinco mil veces, a fin de absorber la producción de la pequeña fábrica, comparada con la dimensión del mercado suficiente para un solo trabajador que produjera alfileres. Está claro, por lo tanto, que la dimensión del mercado constituye la restricción principal para el desarrollo de la división del trabajo. De ahí el liberalismo económico de Smith: todo aquello que sea un obstáculo para el comercio constituye también un obstáculo para la división del trabajo, y, por lo tanto, para aumentar la productividad y el bienestar de los ciudadanos, o, en otras palabras, para la riqueza de las naciones.

---

27 Cf. Smith (1776), pp. 17-20; pp. 11-13, trad. cast.

28 La conexión smithiana entre la dimensión del mercado y la división del trabajo ha sido interpretada a menudo en términos de la teoría marginalista tradicional de la empresa, que se basa en las curvas de costes en forma de U (cf. más adelante cap. 13), como una tesis que se refiere a los rendimientos crecientes a escala. Cf., por ejemplo, Stigler (1951). Sin embargo, en el contexto de la teoría marginalista, los rendimientos a escala se refieren a comparaciones estáticas entre alternativas igualmente disponibles para el empresario en un instante dado del tiempo, mientras que en el marco smithiano la división del trabajo (dicho de modo más explícito, el cambio tecnológico) y la expansión del mercado son procesos que tienen lugar en el tiempo.

Evidentemente, al analizar una economía de mercado basada en la división del trabajo no podemos detenernos en una noción agregada como la de la riqueza de las naciones. En efecto, hay tres aspectos relacionados, aunque distintos, en la división del trabajo: la división microeconómica del trabajo entre los diferentes trabajadores de una misma planta;[29] la división social, entre diferentes puestos de trabajo y profesiones; y la división macroeconómica, entre empresas y sectores que producen diferentes mercancías o grupos de ellas.[30] Por lo tanto, es necesario considerar tanto la estratificación social de tal sistema económico como las relaciones que se establecen entre los diferentes sectores productivos. En estos aspectos Smith va bastante más allá del pensamiento económico anterior, aunque toma una serie de elementos de él.

Los «aritméticos políticos» King y Davenant habían ilustrado la situación económica de Inglaterra utilizando una división de la economía nacional en áreas geográficas: una elección que podemos comprender para una época en la que el comercio tropezaba con la dificultad de los transportes. En cambio, más tarde prosperó el criterio de dividir la sociedad en clases sociales y sectores productivos. Después de Cantillon y Quesnay, Smith consideró una sociedad dividida en tres clases. Su tripartición —trabajado-

---

29 El ejemplo de los alfileres se refiere evidentemente a la división microeconómica del trabajo, a saber, la división del trabajo en una unidad productiva individual (o empresa). Por lo tanto, la expansión del mercado puede consistir no sólo en un aumento de la cantidad del producto demandado por los compradores en su conjunto, sino también en un aumento en la cuota de mercado de la empresa individual a través de un proceso de concentración industrial. Sin embargo, tal proceso implica una creciente eficiencia del mercado. Por ejemplo, el número de empresas que producen alfileres en Gran Bretaña puede disminuir si la logística de los transportes hace posible que los productos de cualquier empresa lleguen a las áreas distantes del país. En cualquier caso, está claro que Smith, aunque no lo excluya, no se refiere tanto a la expansión del mercado de la empresa individual cuanto al mercado de un producto en su conjunto. (Sólo dentro de la teoría marginalista del equilibrio de la empresa los rendimientos crecientes, concebidos en términos estáticos, entran en contradicción con el supuesto de competencia; sobre este punto cf. más adelante § 13.3 y 16.4; aquí nos limitamos a destacar la naturaleza dinámica, no estática, del análisis smithiano de la división del trabajo, y la ausencia en él de la noción marginalista de equilibrio.)

30 Aunque Smith no trató explícitamente esta relación (ni distinguió explícitamente estos diferentes aspectos de la división del trabajo), está claro que la división macroeconómica del trabajo procede de la división microeconómica, a través de la externalización de algunas áreas de la actividad de una empresa que dan lugar a nuevas empresas y nuevas ramas de la actividad. Cf. Corsi (1991).

res, capitalistas y terratenientes (con las tres clases correspondientes de rentas: salario, beneficio y renta de la tierra)— es diferente de la de sus predecesores (trabajadores agrícolas y granjeros, artesanos, nobleza y clero). Esta última clasificación refleja una sociedad en transición del feudalismo al capitalismo, mientras que la clasificación de Smith refleja una sociedad capitalista (aunque hoy en día los terratenientes han perdido prácticamente toda su importancia, mientras que las clases medias se han expansionado). Así, también en este aspecto Smith señala el ascenso del esquema conceptual que ha caracterizado a la ciencia económica posterior.

La noción del *tipo de beneficio,* aunque no era nueva (ya había sido utilizada por Turgot y otros), asume definitivamente un papel central: la conveniencia de líneas alternativas de actividad es valorada considerando la proporción entre los beneficios y el valor de los adelantos de capital, más que la diferencia entre ingresos y costes.

A causa de las diferencias del poder de negociación entre capitalistas y trabajadores,[31] podemos suponer que estos últimos reciben un salario estrictamente suficiente para mantenerlos a ellos y a sus familias. Los ingresos de los capitalistas y terratenientes, a saber, los beneficios y las ren-

---

31 «Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos.

Sin embargo, no es difícil de prever cuál de las dos partes saldrá ganancia en la disputa, en la mayor parte de los casos, y podrá forzar a la otra a contentarse con sus términos. Los patronos, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además de que las leyes autorizan sus asociaciones o, por lo menos, no las prohíben, mientras que, en el caso de los trabajadores, las desautorizan. No encontramos leyes del Parlamento que prohíban los acuerdos para rebajar el precio de la obra; pero sí muchas que prohíben esas estipulaciones para elevarlo. En disputas de esa índole los patronos pueden resistir mucho más tiempo. […] A largo plazo, tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia». (Smith, 1776, pp. 83-84; p. 65, trad. cast.)

Debe observarse que Smith sostiene la tesis de que el salario tiende al mínimo de subsistencia (para el consumo necesario del trabajador y de su familia) con argumentos de tipo histórico-institucional; cambios como la legalización de los sindicatos y el derecho a la huelga modifican la situación y hacen posible que los salarios suban, incluso mucho, por encima del nivel de subsistencia, pero no restan validez al enfoque smithiano de la distribución, visto como un problema de poder relativo de negociación. Lo mismo puede decirse de la «ley de bronce de los salarios», basada en el principio maltusiano de la población, que se tratará más adelante (§ 6.2).

tas, pueden considerarse, pues, iguales en su totalidad al excedente obtenido en la economía.

En el proceso de desarrollo, añade Smith, aumentan las rentas, mientras que el tipo de beneficio tiende a disminuir debido a la «competencia de los capitales». En consecuencia, el interés de los terratenientes concuerda en este aspecto con el interés general de la sociedad, mientras que ocurre lo contrario para los capitalistas.[32]

El excedente —una noción que Smith toma de Petty, Cantillon y Quesnay— es igual a aquella parte del producto que excede a lo que es necesario para reconstituir el stock inicial de medios de producción y medios de subsistencia para los trabajadores empleados en el proceso productivo. Esta noción es el núcleo de la representación clásica del funcionamiento de la economía como «producción de mercancías por medio de mercancías». Período tras período, las empresas del sistema económico utilizan el stock inicial de medios de producción (y los trabajadores utilizan el stock inicial de medios de subsistencia) en el curso del proceso productivo, al final del cual obtienen un producto que se usa ante todo para reconstituir el stock inicial, a fin de poder repetir el ciclo productivo; lo que resta después de esto, es decir, el excedente, puede utilizarse para aumentar el stock de medios de producción y de subsistencia, aumentando el número de trabajadores empleados en el proceso productivo y, por lo tanto, el producto, o para un consumo «improductivo» (que incluye en el consumo de lujo también el consumo de subsistencia de los parados o de aquellos cuyo trabajo no da resultados concretos, esto es, no origina mercancías que puedan venderse en el mercado).

Smith atribuye una notable importancia al proceso de acumulación, o, en otras palabras, a la utilización productiva del excedente. La acumulación consiste no sólo en invertir en nuevos medios de producción, sino también en el aumento del número de trabajadores empleados, y, de este

---

32 Cf. Smith (1776), pp. 264-267; pp. 239-241, trad. cast. Esto no significa que la actitud de Smith sea favorable a los terratenientes: ellos «desean cosechar donde nunca sembraron» (ibíd., p. 67; p. 49, trad. cast.), y la renta «es naturalmente un precio de monopolio» (ibíd., p. 161; p. 141, trad. cast.). Pero la actitud hacia «aquellos que viven de los beneficios» es incluso más severa; no sólo su interés se opone al desarrollo económico, sino que también estriba en «restringir la competencia» (ibíd., p. 267; p. 241, trad. cast.: cf. el pasaje que se cita más adelante, en nota 63).

modo, en los adelantos en forma de salarios para tales trabajadores, que consisten en el uso de una parte del excedente como medios de subsistencia para los trabajadores productivos adicionales.

Aquí surge el problema de la distinción entre trabajadores productivos e improductivos. En este aspecto, Smith parece fluctuar entre tres definiciones distintas. Según la primera, el trabajo productivo es aquel trabajo que da origen a bienes físicos: esto es, el trabajo en la agricultura y en la manufactura, pero no el trabajo en el sector de los servicios. La segunda definición identifica como productivo aquel trabajo que recupera los fondos empleados en la producción y además genera un beneficio. Según la tercera definición, es productivo aquel trabajo cuyo salario se extrae del capital, mientras que estamos ante un trabajo improductivo cuando el salario procede de la renta del dueño, como es el caso de los criados.[33]

De hecho, no hay necesariamente tres definiciones alternativas. La última es útil para propósitos ilustrativos, puesto que ayuda al lector a entender concretamente el razonamiento de Smith, pero como teoría implicaría un círculo lógicamente vicioso.[34] Las dos primeras definiciones pueden coincidir si suponemos que la agricultura y la manufactura corresponden al campo de acción de las empresas capitalistas. En tal supuesto, podemos atribuir a Smith un acuerdo logrado entre la tradición que identifica trabajo productivo con producción de bienes duraderos (a lo largo de una escala encabezada por los metales preciosos y el comercio exterior, y que en su parte inferior situaría los medios para obtener aquéllos) y la visión posterior, que se convertirá en dominante en la obra de Marx, según

---

33 Para las tres definiciones, cf. Smith (1776), pp. 330-331, 332 y 332-333 (pp. 299-300, 300-301 y 301-302, trad. cast.), respectivamente. Habría que destacar que a causa de esta noción de *trabajo productivo,* la noción de *renta nacional* de Smith (Y en las ecuaciones anteriores) es más restrictiva que la definición corriente de renta en la moderna contabilidad nacional. Se acercaba más a Smith (a causa de la adopción por Marx de una variante del concepto smithiano de *trabajo productivo*) la noción de *renta nacional* adoptada hasta hace poco en la contabilidad nacional de los países comunistas.

34 Efectivamente, cuando un capitalista contrata a un trabajador, podemos decir que el gasto en salarios procede de su capital si el trabajador es un trabajador productivo, mientras que procede de su renta si el trabajador es improductivo: la distinción depende de lo que haga el trabajador, no en el hecho de que el salario venga de una cuenta bancaria específica o de otra. (De manera semejante, la adquisición de un coche por parte del empresario puede clasificarse actualmente como una inversión o como un gasto en consumo, según el uso que se haga del coche.)

la cual la distinción entre trabajo productivo e improductivo, en lo que se refiere a la etapa histórica del capitalismo, corresponde a la distinción entre lo que permanece dentro y lo que queda fuera del área capitalista de la economía. En otras palabras, Smith tiene en cuenta la opinión tradicional, pero al propio tiempo la transforma, tendiendo un puente hacia la definición marxiana, menos ambigua.[35]

En cuanto al tema del trabajo productivo, una vez más en la cuestión del origen del excedente, Smith va más allá de la visión tradicional de una jerarquía de sectores productivos. En particular, la idea fisiocrática de que sólo la agricultura es capaz de generar un excedente es criticada por Smith pocos años después de la publicación de las principales obras de los fisiócratas.[36]

---

35 La identificación del trabajo productivo con el que da origen a bienes materiales es objeto de crítica por parte de Jean-Baptiste Say (1803), que define los servicios como «productos inmateriales». Según Say, podemos definir como productiva cualquier actividad que de origen a valores de uso, a saber, a bienes y servicios que considere útiles el comprador: una visión que cae dentro de la tradición de la teoría subjetiva del valor. (Sobre Say cf. más adelante § 6.3).

En lo que se refiere al trabajo improductivo, Smith sugiere una distinción entre trabajos útiles e inútiles (por ejemplo, el médico y el bufón; cf. Smith, 1776, p. 331; p. 300, trad. cast.). En esencia, podemos considerar como útil aquel trabajo que contribuye indirectamente al funcionamiento del sistema económico, por ejemplo garantizando la observancia de los derechos de propiedad; podemos incluir en este campo a los maestros y a los médicos, que contribuyen a la supervivencia de los trabajadores y al desarrollo de sus habilidades.

36 Smith (1776), pp. 674-679; pp. 604-605, trad. cast. Aquí Smith también considera explícitamente tan productivo el trabajo de los comerciantes, al mismo nivel que el de los trabajadores agrícolas, los artesanos y los manufactureros, y manteniendo esta tesis recuerda nuevamente los elementos que caracterizan las tres definiciones de trabajo productivo que se han ilustrado antes. Sin embargo, el argumento que aquí utiliza Smith se refiere principalmente al error de considerar improductivos los sectores manufacturero y mercantil, más que al hecho de que en un sistema de interrelaciones productivas, en el que los diferentes sectores dependen unos de otros para obtener sus medios de producción, es absurdo decir que el excedente sólo puede venir de la potencia natural de la tierra, y, por lo tanto, sólo del sector agrícola. En efecto, la tierra no tiene un papel autónomo en el proceso productivo, y no produciría nada si no se cultivase, si el trabajo (y, por lo tanto, los medios de subsistencia) y los medios de producción no hubiesen sido utilizados junto con ella. Entonces, el producto no puede atribuirse a un solo elemento entre los varios que se emplean en cualquier proceso productivo singular. Así, dado que los medios de producción, al menos en parte, proceden de otros sectores (a causa de la división del trabajo, en la agricultura se utilizan productos manufacturados, y viceversa), no es posible establecer si el excedente procede de un sector o de otro, sin explicar primero cómo se determinan las proporciones del cambio. Efectivamente, el excedente es una noción relacionada con el sistema económico en su conjunto, y no con un sector económico en particular.

Sinteticemos los puntos tratados hasta ahora. Hemos visto que, según Smith, la riqueza de las naciones, interpretada como la renta per cápita de los ciudadanos de un país (Y/N), depende de dos factores: la productividad de los trabajadores empleados en la producción de mercancías (trabajadores productivos), π, y la proporción de trabajadores productivos sobre la población total, L/N.

Recordemos que la productividad del trabajo depende del estadio alcanzado en el proceso de creciente división del trabajo, la cual, a su vez, depende de la renta de los consumidores (esto es, de Y/N) y de las políticas más o menos librecambistas adoptadas por las autoridades públicas, además de las mejoras del transporte.

Al mismo tiempo, la proporción de trabajadores productivos sobre el total de la población, L/N, depende del estadio alcanzado en el proceso de acumulación, a saber, del volumen de medios de producción disponibles para dar trabajo a nuevos trabajadores productivos, de los elementos institucionales y de las costumbres, como las leyes sobre la educación primaria pública para todos, o sobre el trabajo infantil, o las costumbres relacionadas con las actitudes de las mujeres ante el trabajo en una fábrica. A su vez, tales factores institucionales y consuetudinarios están influidos por las elecciones políticas de las autoridades públicas.

Utilizando flechas para indicar las relaciones de causa a efecto, podemos representar el complejo de relaciones como se hace en la figura 5.1. Como podemos ver a partir del esquema, la adopción de políticas encaminadas a eliminar los obstáculos al librecambio y a favorecer la expansión de los mercados puede poner en movimiento una «espiral virtuosa»: la expansión de los mercados favorece una creciente división del trabajo, y con ella un aumento de la productividad, que a su vez origina un aumento de la renta per cápita y, en consecuencia, una nueva expansión de los mercados. Al mismo tiempo, estas políticas y otras semejantes favorecen un aumento de la renta per cápita, gracias a su acción a favor de un aumento en la proporción de trabajadores productivos sobre el total de la población. Estos mecanismos dinámicos, de tipo acumulativo, constituyen la esencia de la teoría smithiana de la riqueza de las naciones.

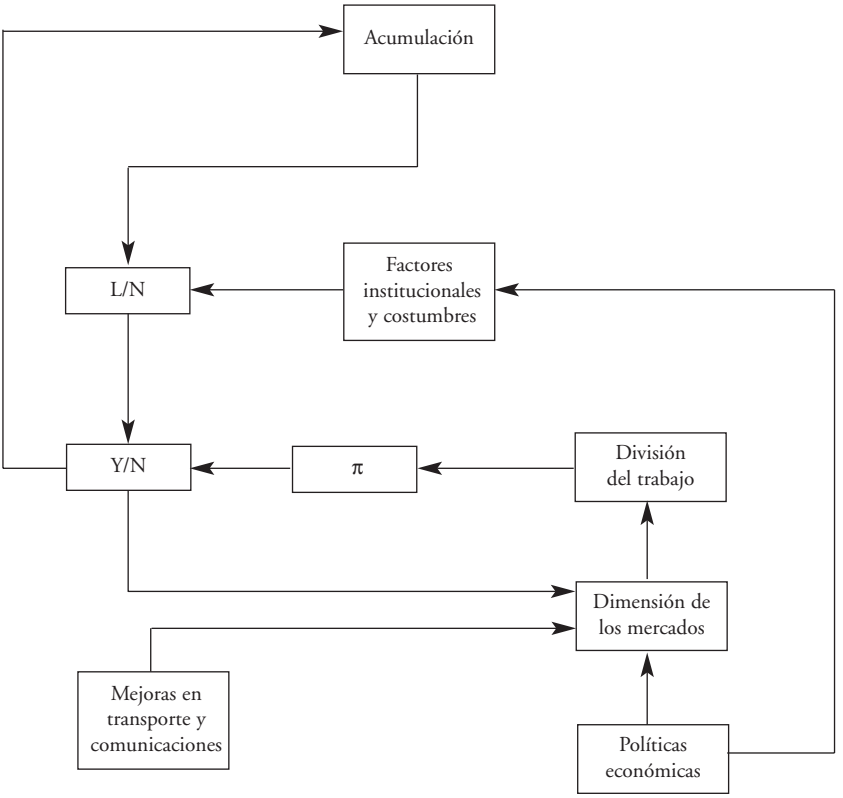

FIGURA 5.1

5.5. Valor y precios

Una de las distinciones conceptuales decisivas para el desarrollo de la economía política clásica es la que se refiere al valor de uso y al valor de cambio. La distinción es perfectamente clara en Adam Smith:

> La palabra *valor* tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión de dinero. Al primero lo podemos llamar «valor en uso», y al segundo, «valor en cambio». Las cosas que tienen un gran valor en uso tienen comúnmente escaso o ningún valor en cambio, y, por el contrario, las que tienen un gran valor en cambio no tienen, muchas veces,

> sino un pequeño valor en uso, o ninguno. No hay nada más útil que el agua, pero con ella apenas se puede comprar cosa alguna ni recibir nada a cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor en uso, pero generalmente se puede adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes.[37]

Según Smith y los economistas clásicos en general, el valor de uso es un requisito previo del valor de cambio: un bien que no tiene uso y que nadie desea no puede tener un valor de cambio positivo.[38] Pero una vez satisfecha esta condición, el valor de cambio de cualquier mercancía se determina sobre la base de elementos distintos del valor de uso: como veremos mejor más adelante, el valor de cambio depende de las condiciones de reproducción del sistema económico, no de la utilidad de la mercancía que se considera. Dicho con mayor precisión, los economistas clásicos no consideran el valor de uso de una mercancía como una cantidad mensurable. A lo sumo, como Smith en el pasaje antes citado, podemos hablar de un mayor o menor valor de uso, pero de un modo más bien genérico, que ciertamente no nos autoriza a pensar en una ordenación completa de las preferencias de los agentes económicos. En cualquier caso, el propio Smith rechaza explícitamente la idea de que sea posible explicar el valor de cambio de dos mercancías sobre la base de su mayor o menor valor de uso. No obstante, una relación entre las dos nociones basadas en la representación del valor de uso como una magnitud unidimensional (como una magnitud mensurable, como en el enfoque de la utilidad cardinal, o simplemente como sujeta a comparación, como en el enfoque de la utilidad ordinal y en la teoría de la preferencia revelada) iba a convertirse en la base de la teoría marginalista del valor.[39]

---

37 Smith (1776), pp. 44-45; p. 30, trad. cast. La paradoja del agua y los diamantes constituye un lugar común en la literatura económica. Galiani, por ejemplo, se refiere a ella para destacar el papel de la escasez, junto con el de la utilidad, en la determinación de los valores de cambio (cf. más arriba § 4.8).

38 Para Smith, como para muchos otros autores antes de la «revolución marginalista», la utilidad tiene un sentido objetivo, como la capacidad de un bien para satisfacer alguna necesidad, no en el sentido de valoración subjetiva por parte de uno o más individuos. Recordemos que estos dos aspectos ya habían sido distinguidos —como *virtuositas* y *complacibilitas*— por Bernardino de Siena y Antonino de Florencia a principios del siglo XV: cf. más arriba § 2.5.

39 La idea de una relación entre el valor de uso y el valor de cambio ya estaba presente en autores anteriores y en la época de Smith. Cf. más arriba § 10.2.

Cuando se refieren al valor de una mercancía, los economistas clásicos quieren decir por lo general valor de cambio. Sin embargo, el problema del valor puede presentar distintas características, en función de si: 1) el objetivo es remontarse al primer principio —la «fuente» del valor; 2) el centro está en el tema práctico del patrón de valor para comparaciones intertemporales o comparaciones entre diferentes países; 3) se aborda el problema teórico de la determinación de los valores de cambio.

Es comprensible que, cualquiera que fuese el problema específico sometido a consideración, los economistas se centraran inicialmente en el trabajo. Como hemos visto, las teorías del valor-trabajo ya eran comunes entre los filósofos del derecho natural; el trabajo reaparece, al lado de la tierra, entre los elementos que constituyen el contenido en valor de una mercancía en las teorías de Petty y Cantillon. Como hemos visto, sin embargo, las teorías del valor-trabajo adquieren distintos significados en los diferentes autores. Por una parte, los filósofos del derecho natural conciben los valores-trabajo como un índice del sacrificio realizado por la gente para obtener la mercancía deseada. Por otra, autores como Petty y Cantillon están más cerca de una teoría de los costes de la producción física; los valores-trabajo tienen para ellos el significado de una simple cuestión de hecho, debido a los rasgos metafísicos que caracterizan la idea del trabajo como sacrificio: esto es, los valores-trabajo no son sino una manera simplificada de expresar la dificultad relativa de producir la mercancía que se considera, en relación con otras mercancías.

En Smith, ambas características están presentes de forma simultánea además, la teoría del valor-trabajo se propone como una teoría del trabajo necesario (trabajo exigido para la producción de la mercancía: trabajo contenido, en la terminología de Marx) y como una teoría del trabajo ordenado. Consideremos esto último en primer lugar:

> Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida. Pero una vez establecida la división del trabajo, es sólo una parte muy pequeña de las mismas la que se puede procurar con el esfuerzo personal. La mayor parte de ellas se conseguirán mediante el trabajo de otras personas, y será rico o pobre, de acuerdo con la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer, o se halle en condiciones de adquirir. En consecuencia, el valor de cualquier bien, para la persona que

> lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes.[40]

Podemos observar que en el pasaje citado Smith no pretende señalar los factores que determinan los valores de cambio, sino simplemente indicar el patrón con el que medirlos, y, entre otras cosas, justifica esta elección refiriéndose con carácter más general al papel central que el trabajo desempeña en la economía. Además, el trabajo ordenado constituye un patrón particularmente adecuado para la comparación entre diferentes países o diferentes épocas en el mismo país,[41] y, por lo tanto, es apropiado para una teoría «dinámica» de la riqueza de las naciones, como la propuesta por Smith. También podemos observar que, según Smith, el trabajo ordenado es una medida adecuada para una sociedad que se basa en la división del trabajo. De hecho, cuando una sociedad se basa en la división del trabajo, el intercambio de productos de distintos sectores es sustancialmente un intercambio que pone en relación a los trabajadores de los diferentes sectores: detrás de cada acto de intercambio hay una relación recíproca que conecta a los trabajadores de los distintos sectores, integrándolos en un solo sistema económico, en una sola sociedad, en la que toda persona depende del trabajo de las demás. Sobre la base del tiempo de trabajo podemos, por lo tanto, expresar en términos cuantitativos las relaciones económicas que mantienen unidos a los diferentes productores en una sociedad basada en la división del trabajo.

Sin embargo, el problema del valor continúa estando abierto, por lo menos en el sentido que habitualmente tiene en la literatura económica, a saber, el de la identificación de los factores que determinan el valor de cambio de las diferentes mercancías. En una sociedad en la que los traba-

---

40 Smith (1776), p. 47; p. 31, trad. cast.

41 Aún hoy es frecuente el uso de tal patrón: un corte de pelo «ordena» una hora de trabajo en un país y dos horas de trabajo en otro. La elección del patrón viene aquí motivada no por una necesidad lógica interna a la teoría, sino por el papel particular del hombre, y especialmente del trabajador, a los ojos de los economistas. Observemos también que en la época de Smith no se disponía de una teoría de los números índices, que podría haber suministrado un instrumento alternativo de medida de los cambios en las magnitudes económicas; además, incluso los números índices proporcionan sólo soluciones aproximadas para el problema de medición.

jadores no poseen sus medios de producción (esto es, en la que la mayoría son trabajadores dependientes), el trabajo ordenado proporciona el número de horas de trabajo requeridas para ganar un salario igual al precio de la mercancía. Así, por ejemplo, podemos decir que dos horas de trabajo «adquieren» (u «ordenan») un kilo de carne. Podemos obtener la cantidad de trabajo ordenado por una mercancía dada dividiendo su precio por el tipo de salario, aunque ello presupone claramente el conocimiento del precio y del tipo de salario.

Una solución al problema de la determinación de los valores de cambio, ya sugerida en el pasaje antes citado, la proporciona la teoría del trabajo necesario, según la cual las proporciones de cambio entre dos mercancías son proporcionales a las cantidades de trabajo necesario para producirlas. Smith, sin embargo, sólo considera válida esta teoría en una «sociedad primitiva y ruda».

> En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos. […] Es natural que una cosa que generalmente es producto del trabajo de dos días o de dos horas valga el doble que la que es consecuencia de un día o de una hora.[42]

Sin embargo, dice Smith, ya no podemos utilizar el trabajo necesario para explicar los valores de cambio cuando nos referimos a una sociedad en la que los trabajadores no poseen los bienes de capital y la tierra que utilizan en su trabajo. De hecho, el trabajo necesario no tiene en cuenta las rentas y beneficios que entran en el precio de toda mercancía cuando capitalistas y terratenientes constituyen clases sociales distintas de la clase trabajadora.

En tal sociedad, los valores de cambio corresponden a los «precios naturales», que Smith define en el siguiente pasaje, distinguiéndolos de los

---

42 Smith (1776), p. 65; p. 47, trad. cast. Debemos destacar que Smith no se refiere a una sociedad primitiva real, sino a un modelo ideal de sociedad en la que los agentes económicos (cazadores y pescadores) adoptan el comportamiento «racional» típico de una sociedad mercantil, mientras que el carácter primitivo viene dado por la hipótesis abstracta de ausencia de la división en las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes.

«precios de mercado»: «Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural. […] El precio al que se vende comúnmente la mercancía se llama precio de mercado».[43]

En otras palabras, el precio de mercado es el precio que podemos observar mirando los actos reales de intercambio; el precio natural, en cambio, es el precio teórico que expresa las condiciones de reproducción del proceso productivo. En una sociedad dividida en clases sociales, los valores de cambio o «precios naturales» deben cubrir los costes de producción y garantizar, además, un rendimiento igual al que se obtendría en otros sectores para el capital invertido en la actividad productiva.

Evidentemente, la referencia a los costes de producción es en sí misma insuficiente para construir una teoría de los precios, dado que implicaría un razonamiento lógico circular: si necesitamos acero para producir carbón, y carbón para producir acero, no podemos determinar el precio del carbón si no lo conocemos de antemano. Por esta razón, algunos economistas, antes y después de Smith, han recurrido a un primer principio como el trabajo necesario (o trabajo-y-tierra, como en el caso de Petty y Cantillon), que les permitiera explicar los precios sin tener que explicarlo a su vez. Sin embargo, como hemos visto, Smith no estaba de acuerdo, puesto que consideraba el trabajo necesario como un principio explicativo que sólo era aceptable en una «sociedad primitiva y ruda».

Los valores de cambio siguen siendo un tema abierto en el análisis de Smith. Algunos intérpretes (por ejemplo, Dobb, 1973, pp. 44 y ss.) han visto un intento de resolverlo en lo que se ha llamado la «teoría de la suma de los componentes»: a saber, la idea de que «el precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas partes, o en las tres a un tiempo», «renta, trabajo y beneficio».[44] En otras palabras, el precio de una mercancía corresponde a los salarios, beneficios y rentas, más los costes soportados por los medios de producción distintos del trabajo y la tierra; tales cos-

43 Ibíd., p. 72; p. 54, trad. cast.

44 Ibíd., p. 68; p. 50, trad. cast. La inclusión del beneficio en el precio puede considerarse un paso adelante respecto de Petty, Cantillon y Quesnay: cf. O'Donnell (1990), p. 54.

tes, a su vez, se descomponen en salarios, beneficios, rentas y costes de los medios de producción; así procedemos hacia atrás hasta que los costes de los medios de producción hayan desaparecido o se hayan hecho insignificantes. El valor de una mercancía depende, pues, de la tecnología y de los tipos «naturales» de salario, renta y beneficio.

Sin embargo, en esta teoría parece estar implícita una idea, que iba a ser criticada por Ricardo, la de que un aumento del tipo de salario produce un aumento del precio, al tiempo que no modifica el tipo de beneficio. De hecho, tal crítica sólo se sostiene si suponemos —lo que no hizo Smith, al menos de modo explícito— que las tres variables distributivas son independientes entre sí. La teoría de la suma de los componentes, sin embargo, no constituye una solución adecuada al problema de los valores de cambio, dado que el residuo de los medios de producción, en general, no puede reducirse a cero.[45] Por lo tanto, la teoría representa más bien una nueva propuesta, al nivel de una mercancía individual, de un principio de contabilidad nacional: el valor del producto nacional corresponde al valor de la renta nacional, esto es, a la suma de las rentas de las diferentes clases sociales. De hecho, es precisamente este punto el que destacó Smith (1776, p. 69; p. 51, trad. cast.).

Podemos decir, en conclusión, que Smith no proporciona una teoría completamente adecuada de los valores de cambio; lo que proporciona con la teoría del trabajo ordenado es sencillamente una indicación de cómo medir los precios de las mercancías que parece ser particularmente útil para una economía basada en la división del trabajo en la que tiene lugar una evolución tecnológica continua.[46] Sólo con Ricardo la teoría del valor, en su significado moderno de teoría de los precios relativos, se situará en el centro de la escena.

---

45 En sentido estricto, la «reducción completa» sólo es posible cuando no se requiere ninguna mercancía, ni directa ni indirectamente, para su propia producción: cf. Sraffa (1960), pp. 34 y ss.

46 Siguiendo unas líneas semejantes, y mostrando la relevancia del problema de medición en las comparaciones espaciales e intertemporales en el análisis smithiano, se encontraba la propuesta de tomar el grano como patrón de valor: cf. Smith (1776), pp. 55-56; p. 39, trad. cast. Sylos Labini (1976), ilustrando tal propuesta, observa que en opinión de Smith la producción de grano se caracteriza por unos costes relativos más o menos estables a lo largo del tiempo, a diferencia, por una parte, de otros productos agrícolas, caracterizados por costes crecientes, y, por otra, de las manufacturas, caracterizadas por costes decrecientes.

5.6. Precios naturales y precios de mercado

Como ya hemos visto, la división del trabajo plantea un problema de coordinación entre los diferentes agentes económicos. Cada empresa produce una mercancía o grupo de mercancías y, para continuar produciendo, necesita disponer al menos de una parte de lo que se ha producido a cambio de los medios de producción exigidos para la continuidad de su actividad. De modo semejante, los trabajadores obtienen un salario que necesitan para convertirlo en sus medios de subsistencia.

Según Smith, la economía de mercado en su conjunto funciona de modo bastante satisfactorio: para cada mercancía, el flujo de producción que sale de las empresas que la producen se corresponde más o menos con el flujo de demanda que en condiciones normales procede de los compradores. Los mecanismos del mercado guían la economía de tal modo que aseguran el bienestar material, que es una condición previa indispensable para una vida civilizada.

Consideremos el tema con algo más de detalle. Los intercambios entre los diferentes sectores, necesarios para el funcionamiento continuo de la economía, pueden ser coordinados por una autoridad central con un plan para la distribución del producto global entre los diferentes sectores y las diferentes unidades productivas: tal es el caso en una economía ordenada o planificada. Por el contrario, en una economía de mercado, los intercambios tienen lugar libremente, y las decisiones sobre las cantidades que deben producirse, venderse o adquirirse, y sobre los intercambios y los precios, están descentralizadas. Es el mercado el que conecta las unidades productivas que operan en los diferentes sectores de la economía, de dos modos distintos. Ante todo, a través de los intercambios del mercado cada unidad productiva obtiene de las otras lo que necesita para continuar la actividad de intercambio de su propio producto. En segundo lugar, el mercado une las unidades productivas a través de la competencia que mantienen entre sí; de aquí se deriva que el mecanismo asegura la coordinación exigida entre las miríadas de centros de decisión descentralizados, productores y compradores.

Podemos distinguir dos clases de competencia, que Smith tomó en consideración. La primera es la competencia en el mercado de cada mercancía. Cada comprador busca entre los muchos vendedores presentes en el mercado al que vende la mercancía deseada al menor precio posible; el

vendedor que pide un precio demasiado alto se arriesga a no vender su mercancía. De modo semejante, cada vendedor busca entre los muchos compradores presentes en el mercado al que esté dispuesto a pagar el precio más alto para la mercancía en venta; los compradores que ofrezcan un precio demasiado bajo corren el riesgo de quedarse con las manos vacías. En condiciones ideales, cuando la competencia entre los vendedores y entre los compradores no tropieza con obstáculos, el precio de cada mercancía es uno y el mismo para todos los compradores y para todos los vendedores. Ésta es la llamada «ley del precio único», que surge como resultado necesario de la competencia.

Existe una segunda clase de competencia, que Smith llama «competencia de capitales»: a saber, la competencia entre los capitalistas en busca del empleo que ofrezca los rendimientos más elevados para su capital. Cuando los capitalistas son libres para trasladar sus capitales de un sector a otro, en busca del empleo más fructífero (en términos de Smith, 1776, p. 73; p. 55, trad. cast., «si hay perfecta libertad»), existe libre competencia: su característica es precisamente la ausencia de obstáculos al libre movimiento del capital (o, como también se dice, la ausencia de barreras de entrada en los diferentes sectores de la actividad económica).[47]

Cuando rige la libre competencia, ningún sector puede ofrecer a los capitalistas un rendimiento mayor que el que puede obtenerse en otros sectores durante un largo lapso de tiempo, porque, si fuera así, los nuevos capitales acudirían a él, con la consecuencia de que la producción aumentaría, el precio de mercado disminuiría y con ello también disminuirían los beneficios y el tipo de rendimiento. Del mismo modo, no es posible que un sector ofrezca a los capitalistas un rendimiento menor que el que pueda obtenerse en otros sectores, puesto que, si fuera así, se produciría una fuga de capitales de ese sector, ocasionando una caída de la producción, con el consiguiente aumento del precio de mercado y, por lo tanto, de los beneficios y del tipo de rendimiento del sector. Entonces, en condiciones de «perfecta libertad», esto es, de libre competencia generalizada, el rendimiento sobre el capital —el tipo de beneficio— tiende a ser igual en todos los sectores. De esta manera la «competencia de capitales» une en un solo

47 Para la comparación entre esta noción de *competencia* y la neoclásica, cf. Sylos Labini (1976).

mercado capitalista los diferentes sectores de la economía. Aquí vemos el papel central de esta clase de competencia, que distingue al sistema capitalista de una economía de mercado no capitalista.[48]

Como consecuencia del supuesto de competencia, podemos identificar las condiciones que definen el precio teórico («natural»). Es el valor de cambio que corresponde a la reproducción a lo largo del tiempo de una economía basada en la división del trabajo; por lo tanto, el precio debe ser tal que permita la recuperación de los costes de producción y la posibilidad de obtener un beneficio «natural». En palabras de Smith: «Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural» (Smith, 1776, p. 72; p. 54, trad. cast.).

Esta variable teórica, definida sobre la base de las condiciones analíticas tiene una contrapartida empírica en el llamado precio de mercado: «El precio efectivo a que corrientemente se venden las mercancías es lo que se llama precio de mercado, y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste». Y Smith continúa: «El precio de mercado de cada mercancía en particular se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo», a saber, la demanda efectiva.[49]

La contraposición entre precio natural y precio de mercado puede considerarse no sólo como la distinción entre una variable teórica y su correlato empírico, sino también como un sutil modo de contraponer su propia teoría de los valores de cambio, basada en las condiciones analíticas

---

48 Este elemento se pierde de vista en las teorías marginalistas, que consideran que el mercado de capitales es un mercado como los demás, y que la tendencia a un tipo uniforme de beneficio es un ejemplo específico de la ley del precio único. De este modo, las teorías marginalistas confunden la noción de *competencia* en cada mercado individual, que se basa en el número de compradores y vendedores, con la noción de *libre competencia de capitales,* que se basa en la libertad de entrada en los diversos sectores de la economía.

49 Ibíd., p. 73; p. 55, trad. cast. Smith ya trató el precio natural y el precio de mercado, y la relación entre ellos, en las *Lectures on jurisprudence* (Smith, 1978, pp. 356-366: vi. 67-97); pero estas páginas sólo pueden considerarse como un primer borrador del tratamiento maduro del tema en el libro I, cap. 7, de *La riqueza de las naciones*.

que definen el precio natural, y las teorías subjetivas del valor, que se referían vagamente a escasez y utilidad, a oferta y demanda, y que predominaban entre los escritores escolásticos o en autores como Galiani y Turgot. Centrándose en el problema de la reproducción en el tiempo de una sociedad basada en la división del trabajo, Smith, aunque aparentemente incorporó a su exposición los elementos en los que descansaban las tradicionales teorías subjetivas del valor, redujo tales elementos al papel de perturbaciones (irregulares y asistemáticas) y mediante la misma definición de precio natural las descartó de su propia teoría de los valores de cambio.

Los intentos de interpretar a Smith de modo que se establezca una relación entre los elementos objetivos sobre los que se basa la noción de *precio natural* y los elementos subjetivos que se traen a colación con respecto al precio de mercado concentran la atención en el mecanismo de ajuste entre precio de mercado y precio natural. Este mecanismo descansa en las dos clases de competencia antes ilustradas: cuando la producción de una mercancía excede de su demanda «efectiva» (es decir, la cantidad que los compradores están dispuestos a absorber al precio natural), entonces la competencia entre los vendedores impulsará al precio de mercado por debajo del precio natural: los productores podrán obtener los beneficios «naturales» y tendrá lugar una fuga de capitales de ese sector; la producción disminuirá y de ese modo será absorbido el exceso de oferta.

Fue en relación con este mecanismo de ajuste con el que Smith utilizó la famosa analogía de la «gravitación»:

> El precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. […] Pero aunque el precio del mercado de una mercadería cualquiera está continuamente fluctuando, por decirlo así, alrededor del precio natural, a veces ciertos accidentes, determinadas causas naturales u ordenanzas gubernamentales suelen mantener el precio del mercado de muchas mercancías, durante bastante tiempo, muy por encima del llamado precio natural.[50]

---

50 Smith (1776), pp. 75 y 77; pp. 56-58, trad. cast. De nuevo en el cap. 7 del libro I de *La riqueza de las naciones*, Smith afirma que el precio de mercado puede ser mayor que el precio natural «durante mucho tiempo», «durante varios siglos», «siempre», cuando el funcionamiento de la competencia se vea impedido por aduanas, regulaciones, leyes y monopolios naturales. El «precio natural» aparece, por lo tanto, no sólo como una variable teórica que expresa las condiciones de reproducción del sistema económico, sino también como una norma correspondiente al pleno funcionamiento de la competencia.

Muchos autores, especialmente en años recientes, han interpretado la metáfora de la gravitación como si implicase una teoría del precio de mercado basada en la oferta y la demanda. De modo específico, los precios de mercado vinieron a interpretarse como precios de equilibrio a corto plazo (marshallianos, que vacían el mercado).[51] De hecho, esta idea es totalmente ajena al pensamiento de Smith, tanto porque el precio de mercado, como hemos visto, no es para él una variable teórica, sino un correlato empírico, como porque la referencia a la misma gravitación, que parece implicar una estructura teórica exacta, la de la teoría de Newton (en la que el comportamiento del cuerpo que gravita alrededor de otro se describe mediante leyes matemáticas), es de hecho completamente vaga.[52] Esto queda testimoniado, entre otras cosas, por el hecho de que cada una de las dos frases en las que aparece el término *gravitación* viene acompañada por expresiones («en cierto sentido», «si puede decirse así») que apuntan a su uso como metáfora imprecisa.

La interpretación del precio de mercado como una variable teórica determinada por la confrontación entre demanda y oferta según reglas generales y exactas hace su aparición sólo a finales de la edad de oro de la economía política clásica, con John Stuart Mill y Thomas De Quincey, para ser desarrollada más tarde por Alfred Marshall del modo que se ha hecho familiar en los manuales. En la época de Smith, los términos *demanda* y *oferta* no indicaban curvas, o de modo más general, relaciones funcionales estables e identificadas que relacionaran el precio y la cantidad de una mercancía,[53] sino un conjunto de elementos, posiblemente fortuitos o contingentes, que no pueden reducirse únicamente a factores tecno-

51 Cf. por ejemplo Blaug (1962), p. 39.

52 Según Phyllis Deane (1989), pp. 61 y 68, la referencia a Newton corresponde a la representación de la economía de mercado como un sistema autorregulador. «La esencia de la cosmovisión newtoniana estaba en que partía de dos axiomas, dos artículos de fe sobre el mundo real en sus aspectos social y físico: 1) que se caracterizaba por uniformidades y constancias suficientemente regulares para tener la fuerza de leyes de la naturaleza; y 2) que fue diseñado por un creador inteligente, el cual lo guiaba. […] existía una armonía sistemática y divina en las operaciones del universo». Sin embargo, tal visión de la sociedad, optimista y simplista, parece ajena a la tradición de la Ilustración escocesa y más próxima a la tradición cartesiana francesa.

53 Las curvas de demanda aparecen en la literatura económica más de medio siglo después, con Cournot y Rau: cf. más adelante §§ 10.2 y 11.1.

lógicos (economías y diseconomías de escala) o psicológicos (preferencias de los consumidores). La referencia al papel de la demanda y la oferta en la determinación del precio refleja más bien, antes de Smith, una situación anterior al desarrollo de mercados regulares, como en las ferias de los pueblos o en las ciudades con puerto de mar, con precios sujetos a la influencia de acontecimientos asistemáticos.

Las modernas interpretaciones del precio de mercado en Smith, determinadas por la demanda y la oferta, se basan comúnmente en la segunda parte de la definición del precio de mercado citada más arriba: ésta «se regula por la proporción entre la cantidad [de la mercancía] que realmente se lleva al mercado y la demanda». Sin embargo, en este pasaje Smith habla del precio de mercado como «regulado», no «determinado», por la proporción entre demanda y oferta; y no puede tomarse la expresión «proporción entre la cantidad […] que se lleva al mercado y la demanda» como algo que apunte a una relación matemática exacta. Este pasaje no constituye ni una definición del precio de mercado, ni una teoría para explicar su determinación. Después Smith, no continúa ilustrando las leyes que se refieren a cómo reaccionan la demanda y la oferta ante un precio de mercado distinto del precio natural, ni las leyes sobre cómo reacciona el precio de mercado ante los desequilibrios entre demanda y oferta, y ante las fluctuaciones de estas variables. En particular, no hay ningún indicio de la idea, común en la teoría moderna pero no en la época de los economistas clásicos, de un mecanismo para vaciar el mercado, que determine el precio de mercado.[54]

Lo que Smith sugiere son sólo unas pocas reglas generales. Primero, el precio de mercado estará por encima del precio natural cuando por alguna razón la oferta sea menor que la demanda «efectiva», y por debajo de él cuando suceda lo contrario. Segundo, la desviación del precio de mercado respecto del precio natural provocará reacciones por parte de los

54 Como ya hemos visto, el vaciamiento del mercado —a saber, la idea de que el mercado tiene una posición de equilibrio en la que demanda y oferta son exactamente iguales— es característica de los mercados financieros, no de los mercados de productos industriales; la teoría moderna ha tenido que recurrir a construcciones artificiales como «precios de reserva», a fin de extender tal noción a los productos agrícolas y manufacturados. Destaquemos también que la noción de *vaciamiento del mercado* no debe confundirse con la idea, mucho más vaga, de mecanismos de ajuste del mercado.

compradores, y análogamente de los productores; con libre competencia, tales reacciones tienden a favorecer la resolución de la situación de equilibrio. A partir de los ejemplos que da Smith está claro que la acción concreta de aquellas reglas generales depende de las circunstancias, y, por lo tanto, no es posible formular funciones de reacción exactas para los precios de mercado ante los desequilibrios entre demanda y oferta, y de estas dos últimas variables ante los precios.[55]

Así, para Smith la gravitación no es sino una metáfora utilizada para evocar el papel de la competencia como fuerza que contribuye a la estabilización del mercado. Éste es también el papel de la metáfora de la «mano invisible», que además Smith sólo utiliza una vez en *La riqueza de las naciones,* y en un contexto específico (la preferencia de los capitalistas para invertir en los sectores más rentables de la industria nacional, más que en los países extranjeros, aunque motivada por el interés personal, tiene un efecto positivo para la sociedad, puesto que tiende a aumentar la renta nacional, como «conducido [el individuo] por una mano invisible»).[56] Hay un largo camino desde cualquier teoría basada en los mecanismos que vacían el mercado, las curvas de oferta y deman-

---

55 Añadamos que, como demostraron Egidi (1975) y Steedman (1984), estas reglas deben reformularse, refiriéndolas al tipo de beneficio sectorial comparado con el tipo general; además, Steedman demuestra que en el contexto del análisis multisectorial, el signo de la desviación del precio de mercado respecto del precio natural no es necesariamente el mismo que el de la desviación del tipo de beneficio sectorial respecto del tipo general, en contraste con la suposición de Smith.

56 Cf. Smith (1776), p. 456; p. 402, trad. cast. Smith sólo utiliza dos veces en otro lugar el término *mano invisible,* en diferentes obras y contextos (la *History of astronomy,* III.2; Smith 1795, p. 49; y *La teoría de los sentimientos morales,* IV.1.10: Smith, 1759, p. 184) y, además, en la primera de estas ocasiones, en tono algo irónico. Sobre el tema cf. Rothschild (1994; 2001, pp. 116-156) y Gilibert (1998). Como observa este último comentarista, ni los contemporáneos de Smith ni los estudiosos de su pensamiento hasta mediados del siglo XX prestaron ninguna atención al tema de la «mano invisible»; sólo comenzó a ser propuesto después de que Arrow y Debreu hubieran desarrollado la teoría axiomática general del equilibrio económico y los dos «teoremas fundamentales» de la economía del bienestar, según los cuales la competencia perfecta asegura un equilibrio óptimo, y un equilibrio económico puede interpretarse como resultado de un mercado perfectamente competitivo (cf. más adelante § 12.4). De esta manera, atribuyendo a Smith la idea del mercado como una mano invisible que conduce al equilibrio óptimo, la teoría moderna tiene algún derecho a ser vista como la coronación del diseño cultural smithiano. En realidad, sin embargo, las dos opiniones son completamente diferentes.

da y cosas por el estilo. Puede parecer que la diferencia representa un progreso en la totalidad formal del análisis, pero implica cambios radicales en los conceptos utilizados por los economistas clásicos: tan radicales como para modificar el contexto teórico en una dirección decididamente restrictiva. Por lo tanto, tenemos una pérdida neta en lo que a la representación conceptual del sistema económico se refiere.[57] Sin embargo, lo cierto es que la noción del *precio de mercado* como una variable teórica es totalmente ajena a Smith. Además, la idea de la «mano invisible del mercado» es una distorsión de la historia del pensamiento; el hecho de que se haya repetido —y se repita todavía— con tanta frecuencia, especialmente por parte de los teóricos del equilibrio económico general, sólo muestra su ignorancia de los textos y su superficialidad histórica.

5.7. El origen de la división del trabajo: Smith y Pownall

El tema del origen de la división del trabajo está relacionado con varias cuestiones de filosofía social, y constituye su terreno unificador. Como ahora veremos, al examinar las opiniones de Smith y las críticas que recibieron de Pownall,[58] el origen de la división del trabajo puede localizarse en la propensión humana a la vida social, o en diferencias innatas en las aptitudes. Las dos tesis tienen implicaciones profundamente diferentes en temas como la teoría del contrato social, la visión de la estratificación social como un hecho de naturaleza y ciertamente para la valoración positiva o negativa del propio trabajo. Sin embargo, antes de considerar estos aspectos, puede ser útil ilustrar primero la posición de Smith, y después las críticas de Pownall.

---

57 Consideremos, por una parte, la complejidad de las motivaciones de la acción humana en el marco analítico smithiano, en comparación con el agente económico unidimensional de la teoría moderna, que sólo tiene por objeto maximizar la utilidad, y, por otra, la desaparición de temas clásicos como conflictos distributivos y problemas de empleo si se sostiene que el mercado competitivo asegura los equilibrios óptimos y las variables distributivas (salario, renta, tipo de beneficio) se consideran, en condiciones de competencia, como precios de equilibrio de los «factores de producción».

58 Thomas Pownall (1722-1805) había sido gobernador de Massachussets en 1757-1759; de 1767 a 1780 fue miembro del Parlamento.

Smith aborda el tema del origen de la división del trabajo en el capítulo 2 del libro I de *La riqueza de las naciones:*

> Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.
>
> No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de estos principios innatos en la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior, o si, como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas y del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen esta y otra clase de avenencias.[59]

La tesis de Smith es, pues, que la división del trabajo tiene su origen en la tendencia de los hombres a entrar en relaciones de intercambio mutuo, o en otras palabras —podríamos decir— en la sociabilidad humana. A estas características Smith atribuye también el origen del lenguaje; además, éste distingue a los hombres de los animales.

En las propias palabras de Smith (1776, p. 26; pp. 16-17, trad. cast.):

> Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa un hueso por otro […]. Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tiene otro medio de persuasión sino el halago. […] El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes […]. Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas. En casi todas las demás especies zoológicas el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia y no necesita el concurso de otro ser viviente. Pero el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide.

---

59 Smith (1776), p. 25; p. 16, trad. cast. Ésta es una tesis que constituye un punto fijo en el pensamiento de Smith; ya la había afirmado, prácticamente en los mismos términos, en las lecciones universitarias y en el primer borrador de *La riqueza de las naciones* (Smith, 1978, p. 347: LJ-A, vi. 44; pp. 492-493: LJ-B, 219; pp. 570-571: *Early draft,* 20-21).

Esta larga cita es útil porque destaca un importante paso lógico que tal vez Smith dio con demasiada rapidez, de la propensión al intercambio como base de la división del trabajo al papel del interés personal para el buen funcionamiento de un sistema basado en la división del trabajo. Este nexo implica que la propensión al intercambio sólo puede ser vista como sociabilidad si no confundimos este último concepto con la idea de altruismo. Por otra parte, como vimos en nuestra ilustración de la *Teoría de los sentimientos morales,* Smith considera que la economía de mercado se basa más en el interés personal que en el mero egoísmo. Es esta especificación de los dos términos, *propensión al intercambio* e *interés personal,* la que permite su relación inmediata.

Volvamos ahora a la propensión al intercambio, vista como deseo de establecer contacto con nuestros semejantes, sin, no obstante, tener que soportar costes por ello, sino más bien buscando ventajas. A primera vista, esta idea podría parecer que no difiere demasiado de la tesis de Pownall, según la cual —como ahora veremos— la división del trabajo tiene su origen en el deseo de explotar las diferencias innatas de las habilidades laborales de los distintos individuos.

De hecho, Pownall (1776, pp. 338-339) no critica a Smith por equivocarse en sus afirmaciones, sino porque había detenido su análisis demasiado pronto, sin llegar a los primeros principios:

> Creo que usted se ha quedado corto en su análisis, sin llegar a la primera causa natural y principio de la división del trabajo. […] Antes de que un hombre pueda tener la propensión al intercambio, debe haber adquirido algo que no desea, y debe sentir que existe algo que él desea y que otra persona ha adquirido […]. La naturaleza nos ha formado así, de manera que el trabajo de cada uno debe tomar una especial dirección, con preferencia a, y con la exclusión de, otros tipos de trabajo igualmente necesarios […]. Las necesidades y los deseos del hombre deben ser satisfechos a través de muchos canales; su trabajo le proporcionará más de lo necesario de una u otra cosa; pero a causa de las limitaciones y de la dirección definida de sus capacidades no los puede seguir todos. Sin embargo, esta limitación de sus capacidades, y la extensión de sus necesidades, redunda por fuerza en que cada hombre acumula algunos bienes, mientras que le faltan otros, y constituye el principio originario de su naturaleza, que crea, a través de la reciprocidad de las necesidades, la exigencia de una intercomunión de ofertas mutuas; ésta es no sólo la causa formativa de la división del trabajo, sino también la causa eficiente de esa comunidad, que es la base y el origen del gobierno civil.

La posición de Pownall parte de dos presuposiciones que parecen ajenas a la visión que tiene Smith del funcionamiento de la sociedad y del sistema económico. La primera presuposición es que cada individuo sabe lo que necesita y que los demás pueden ofrecerle antes de entrar en contacto con ellos, y en particular antes de entrar en relaciones de intercambio. En términos modernos, podríamos decir que Pownall presupone que cada agente económico posee el conocimiento de sus propias capacidades y preferencias, así como de los bienes que pueden proporcionarle otros agentes económicos, o mejor dicho, de sus capacidades y preferencias; tal conocimiento tiene que ser innato, a fin de constituir el origen de la división del trabajo y de los intercambios. La segunda presuposición de la tesis de Pownall es que existen diferencias originales en las capacidades de los diferentes individuos: tales diferencias, aparte de constituir la fuente original que determina la división del trabajo, constituyen también una presuposición «natural» de la estratificación económica de la sociedad.[60]

En lo que se refiere al primer aspecto, la visión del individuo como *prius* lógico con relación a la sociedad se opone a la idea smithiana, característica de toda la tradición de la Ilustración escocesa, del individuo como un ser intrínsecamente social. En cuanto al segundo aspecto, es decir, la existencia de una base natural para las diferenciaciones económicas y sociales, Smith la rechaza explícitamente. De hecho, él afirma que considera las diferentes capacidades de trabajo como adquiridas principalmente a consecuencia de la división del trabajo:

---

60 La doctrina de las diferencias intrínsecas de capacidades ya estaba presente (y con carácter dominante) en la tradición griega y después en el período escolástico: cf. más arriba §§ 2.2 y 2.4. Hacia mediados del siglo XVIII, esta doctrina fue adoptada, en el marco de una teoría subjetiva del valor, por Galiani (1751, p. 49): «Por la providencia nacen los hombres dispuestos para diferentes oficios, pero en proporciones desiguales de rareza, correspondiendo con admirable sabiduría a las necesidades humanas». Este pasaje indica también una dificultad decisiva de la opinión tradicional: si admitimos que la distribución de las capacidades entre los individuos es innata, sólo la «mano invisible» de la Providencia puede garantizar que la disponibilidad de capacidades corresponda a las exigencias de la sociedad, puesto que por definición queda descartado cualquier mecanismo social de ajuste. Galiani (ibíd., p. 50) es consciente también de las implicaciones de la doctrina de las diferencias innatas de capacidad en la distribución de la renta, concebida como «justa» en cuanto que refleja las capacidades innatas del individuo: «Se verá que la riqueza no va a una persona más que en pago del justo valor de sus obras».

> La diferencia de talentos naturales en hombres diversos no es tan grande como vulgarmente se cree, y la gran variedad de talentos que parece distinguir a los hombres de diferentes profesiones, cuando llegan a la madurez es, las más de las veces, efecto y no causa de la división del trabajo. Las diferencias más dispares de caracteres, entre un filósofo y un mozo de cuerda, pongamos por ejemplo, no proceden tanto, al parecer, de la naturaleza como del hábito, la costumbre o la educación.[61]

Aparece, pues, con claridad el contraste entre el contenido democrático de la tesis smithiana y el elemento conservador de la tesis de Pownall; un contraste que vale la pena destacar, porque puede ayudarnos a comprender la naturaleza innovadora y progresista de la filosofía social de Smith, y porque el contraste entre las dos visiones se manifiesta repetidamente a lo largo del tiempo.[62]

5.8. Liberalismo económico y liberalismo político: la fortuna de Smith

Decir que Smith fue el fundador de la ciencia económica constituiría una afirmación equivocada: aparte de los problemas inherentes a la

---

61 Smith (1776), pp. 28-29; p. 18, trad. cast. Sobre líneas análogas encontramos la concepción smithiana del empresario como una persona normal, que a lo sumo posee las características de un buen paterfamilias, completamente diferente de la visión heroica del empresario que propondrían después Marshall, y especialmente Schumpeter. De hecho, Smith, con característica prudencia, no niega la existencia de diferencias individuales en el origen o, como diríamos hoy, diferencias debidas a características genéticas: lo que sostiene es la decisiva importancia de los elementos de diferenciación adquiridos a través de las vicisitudes de la vida, y en particular a través de la experiencia laboral. Así, el trabajo adquiere una dimensión adicional, como factor formativo, sea positivo o negativo.

62 La moderna teoría marginalista de las diferencias de salarios puede remontarse a la posición de Pownall (diferencias innatas entre las distintas clases de capacidades personales) o a las diferentes capacidades de acumulación e inversión en «capital personal», mientras que Smith apunta más bien a la importancia de las circunstancias que determinan el papel laboral de cada individuo, ampliamente conectadas con la ubicación social anterior, de modo que la estratificación social surge como mecanismo dotado de capacidad autorreproductora. Las intervenciones políticas en el campo de la educación, tales como las sugeridas por Smith en el libro V de *La riqueza de las naciones* (cf. más adelante § 8), tienen, por lo tanto, no sólo la función de remediar los efectos perversos que la división del trabajo provoca en la naturaleza humana, sino también la función de ser un mecanismo democrático de fluidificación de la estratificación social.

noción de un fundador individual de la economía política, está el hecho de que, antes que él, autores como Petty, Cantillon, Quesnay y muchos otros habían abordado el análisis de temas económicos específicos o, dicho con carácter más general, del funcionamiento de un sistema social en términos de sus aspectos materiales. Ciertamente, Smith se apoyó en gran medida en numerosos escritos que ya existían sobre tales temas, partiendo de ellos en muchos aspectos. Quizás, en comparación con autores anteriores, la característica definitoria de Smith es la de ser un académico: es decir, que trata de afrontar su objeto de análisis bajo el estímulo de las pasiones políticas, pero que está suficientemente separado de los problemas e intereses inmediatos, y que, sobre todo, pone gran cuidado y una enorme cantidad de tiempo en la definición rigurosa y en la presentación cuidadosa de sus ideas, con una gran capacidad para mediar entre opiniones y tesis diferentes, al tiempo que capta los elementos positivos de cada una de ellas.

Esta sutileza smithiana, el rechazo de tesis claras sin reservas ni especificaciones, dificulta y a la vez hace interesante la interpretación de sus obras. En las páginas que siguen examinaremos algunos ejemplos de los problemas de interpretación que han suscitado un mayor interés.

El primero de estos ejemplos se refiere al liberalismo de Smith. Tenemos que destacar, en este aspecto, que la de Smith fue una actitud progresista ante los principales temas políticos de su tiempo, tales como el conflicto acerca de la independencia de las colonias americanas. En la Francia prerrevolucionaria y posrevolucionaria, *La riqueza de las naciones* fue vista favorablemente por los elementos progresistas de la época, incluyendo a Condorcet (1743-1794), que publicó un compendio de la obra en 1791 (poco después de su muerte, su viuda, Madame de Grouchy, preparó una traducción de *La teoría de los sentimientos morales*). En Inglaterra, Smith se convirtió en un punto de referencia en los años que siguieron inmediatamente a su muerte para pensadores radicales como Thomas Paine (1737-1809) y Mary Wollstonecraft (1759-1797). Junto con Hume, Smith fue visto como un subversivo peligroso por los intelectuales conservadores de la época. El caso es que todos estos pensadores, favorables o contrarios a las opiniones de Smith, no vieron ninguna diferencia en su pensamiento entre el liberalismo en el campo político y el

liberalismo económico, entre la defensa de la libertad política y la defensa del librecambio.[63]

La situación experimentó un cambio de grandes repercusiones en los años siguientes. La opinión pública inglesa mostró una intensa reacción negativa ante los excesos de la Revolución francesa (el Terror), que inicialmente implicó una creciente desconfianza ante el liberalismo smithiano. Pronto, sin embargo, especialmente gracias al primer biógrafo de Smith, Dugald Stewart (1753-1828), comenzó la reinterpretación del pensamiento smithiano con el objetivo de hacerlo más aceptable, basándose precisamente en la distinción entre liberalismo económico y liberalismo político. Con esta reinterpretación matizada, una tesis políticamente progresista que destacaba la necesidad de luchar contra las concentraciones de poder de cualquier tipo se transformó en una tesis conservadora —dejar la máxima libertad de acción a los empresarios—, que en la etapa de la industrialización llegó a adoptar tonos reaccionarios, sirviendo para justificar una total indiferencia de la nueva clase empresarial ante los severos costes humanos de las nuevas tecnologías productivas y la extendida miseria que trajeron: un grito alejado de la sensibilidad repetidamente mostra-

---

63 La historia de estas primeras lecturas progresistas de Smith, y de la subsiguiente reinterpretación conservadora, se ilustra en un interesante artículo de Emma Rothschild (1992). Según su reconstrucción, «Para Smith, la libertad consiste en no ser molestado por los demás: en cualquier aspecto de la vida y por parte de cualesquiera fuerzas exteriores (iglesias, supervisores parroquiales, corporaciones, inspectores de aduanas, gobiernos nacionales, dueños, propietarios)» (ibíd., p. 94). Cf. también Rothschild (2001), pp. 52-71.

En este aspecto también podemos recordar una faceta del liberalismo de Smith —su desconfianza en los empresarios que asumían un papel político directo— que parece pertinente en la actual coyuntura política italiana, pero que posee claramente una validez más general: «Los intereses de quienes trafican en ciertos ramos del comercio o de las manufacturas, en algunos respectos, no sólo son diferentes, sino por completo opuestos al bien público. […] Toda proposición de una ley nueva o de un reglamento de comercio, que proceda de esta clase de personas, deberá analizarse siempre con la mayor desconfianza, y nunca deberá adoptarse como no sea después de un largo y minucioso examen, llevado a cabo con la atención más escrupulosa a la par que desconfiada. Ese orden de proposiciones proviene de una clase de gentes cuyos intereses no suelen coincidir exactamente con los de la comunidad, y más bien tienden a deslumbrarla y a oprimirla, como la experiencia ha demostrado en muchas ocasiones» (Smith, 1776, p. 267; p. 241, trad. cast.).

da por el economista escocés ante los sufrimientos humanos y de su interés por la continua mejora de los niveles de vida de la gran masa de la población.[64]

Para una mejor comprensión del liberalismo de Smith, podemos referirnos a los libros IV y V de *La riqueza de las naciones*. La mayor parte del libro IV está dedicada a la crítica del «sistema comercial o mercantil», considerado más como una colección de intervenciones del Estado nacional en la economía que como un sistema teórico de economía política, o tal vez mejor, un conjunto de ideas comúnmente agrupadas bajo la etiqueta de «mercantilismo» (que se trató más arriba, § 2.6).[65] Restricciones sobre las importaciones, apoyo a las exportaciones, tratados que establecen preferencias comerciales, colonias: todo ello se examina con detalle y es sometido a crítica específica. Un capítulo sobre el sistema fisiocrático («agrícola») cierra el libro, pero también aquí el relato se compone de ejemplos concretos de intervención activa del Estado, y un alegato a favor del sistema «sencillo y obvio de la libertad natural» (Smith, 1776, p. 687; p. 612, trad. cast.).

---

64 La visión conservadora del liberalismo económico se tornó decididamente dominante desde principios del siglo XIX y desde entonces ha seguido refiriéndose a Smith a pesar del giro interpretativo ilustrado más arriba. En las últimas décadas, por ejemplo, la «escuela de Chicago» se ha colocado en una línea que vendría directamente de Smith, a pesar de la cautela originalmente expresada por el más culto de sus exponentes (cf. Viner, 1927). En Italia podemos recordar el ultraliberalismo de Francesco Ferrara (1810-1900), editor de la primera serie de la importante *Biblioteca dell'economista* (Cugini Pomba Editori-librai, Turín), cuyo segundo volumen (1851) ofrece a los lectores una traducción italiana de *La riqueza de las naciones* (sobre Ferrara cf. Faucci, 1995).

65 El libro IV contiene también una «digresión sobre los bancos de depósito» (Smith, 1776, pp. 479-488; pp. 423-431, trad. cast.), que junto con el capítulo 4 del libro II (ibíd., pp. 350-359; pp. 317-324, trad. cast.), constituyen las principales referencias para el tratamiento que hace Smith de los temas monetarios y financieros. Resumiendo ampliamente, Smith considera que el tipo de interés viene determinado por la oferta y la demanda de préstamos, donde la demanda viene influida por el rendimiento futuro, es decir, por el tipo de beneficio predominante; las leyes de usura, estableciendo un límite máximo al tipo de interés, favorecen la acumulación. Los bancos pueden verse inducidos por los «pródigos y proyectistas» (ibíd., p. 357; p. 323, trad. cast.) a una emisión excesiva de billetes; la regla que debieran seguir los bancos es la llamada «doctrina de las "real bills"», que dominaría el sector durante más de un siglo, y que sostenía que la emisión de billetes de banco debiera limitarse al descuento de letras comerciales seguras. Las ideas de Smith sobre dinero y banca han sido objeto de un animado debate interpretativo; cf., por ejemplo, Laidler (1981); Gherity (1994) reconstruye el desarrollo del pensamiento de Smith sobre el tema.

«Libertad natural» significa libertad política y económica, pero dentro de un conjunto de reglas apoyadas por la intervención pública y las instituciones públicas. Por regla general (ibíd., pp. 687-688; pp. 612-613, trad. cast.):

> Según el sistema de la libertad natural, el Soberano únicamente tiene tres deberes que cumplir […]: el primero, defender a la sociedad contra la violencia e invasión de otras sociedades independientes; el segundo, […] una recta administración de justicia; y el tercero […] erigir y mantener ciertas obras y establecimientos públicos cuya erección y sostenimiento no pueden interesar a un individuo o a un pequeño número de ellos, porque las utilidades no compensan los gastos que pudiera haber hecho una persona o un grupo de éstas, aun cuando sean frecuentemente muy remuneradoras para el gran cuerpo social.

El libro V de *La riqueza de las naciones* continúa tratando de «los ingresos del Soberano o de la República»: en primer lugar, los gastos de defensa y justicia, pero también las obras públicas —principalmente, infraestructuras de transporte: canales navegables, carreteras, puentes— y la educación, con un largo apartado dedicado a esta última, en acusado contraste con la media página dedicada a «los gastos para sostener la dignidad del Soberano»,[66] y después a los ingresos públicos. Smith prefiere que el gasto público se financie mediante impuestos, más que por medio de deuda pública; y en cuanto a los impuestos, se exponen e ilustran claramente los cuatro principios que se han convertido en canónicos: imposición proporcional, certidumbre, comodidad del pago y economía en la recaudación.[67]

---

66 Se dedica un estudio específico a las «compañías reguladas dedicadas al comercio extranjero» y a las compañías por acciones. Smith (1776, p. 731; p. 647, trad. cast.) reconoce que «algunas ramas particulares del comercio que operan con naciones bárbaras y sin civilizar requieren una especial protección»; pero su discusión detallada de los negocios reales de la Compañía de los Mares del Sur, de la Compañía de las Indias Orientales y de instituciones semejantes se transforma después en una auténtica crítica (ibíd., pp. 731-756; pp. 648-667, trad. cast.).

67 «I. Los ciudadanos de cualquier Estado deben contribuir al sostenimiento del Gobierno, en cuanto sea posible, en proporción a sus respectivas aptitudes, es decir, en proporción a los ingresos que disfruten bajo la protección estatal. […] II. El impuesto que cada individuo está obligado a pagar debe ser cierto y no arbitrario. El tiempo de su cobro, la forma de su pago, la cantidad adeudada, todo debe ser claro y preciso, lo mismo para el contribuyente que para cualquier otra persona. […] III. Todo impuesto debe cobrarse en el tiempo y de la manera que sean más cómodos para el contribuyente. […] IV. Toda contribución debe percibirse de tal forma que haya la menor diferencia posible entre las sumas que salen del bolsillo del contribuyente y las que se ingresan en el Tesoro Público» (Smith, 1776, pp. 825-826; pp. 726-727, trad. cast.).

En resumen, Smith no es un liberal dogmático, sino un liberal pragmático: fuertemente crítico no sólo con las instituciones feudales y con las políticas características del Estado absolutista, sino también con las concentraciones capitalistas de poder económico, y desconfía de la inclinación de «los negociantes» a establecer monopolios.

Otro tema sujeto a interpretación[68] procede de la comparación entre los libros I y V de *La riqueza de las naciones,* en referencia a la aparente contradicción entre la posición adoptada por Smith ante la división del trabajo. En el libro I, la división del trabajo es alabada como fundamento de los aumentos de la productividad, para el bienestar de la población y para el mismo progreso cívico; en el libro V, en un pasaje citado a menudo como precursor de la teoría marxiana de la alienación, Smith destaca las características negativas del trabajo fragmentado, que pueden hacer del hombre una bestia:

> Con los progresos en la división del trabajo la ocupación de la mayor parte de las personas que viven de su trabajo, o sea, la gran masa del pueblo, se reduce a muy pocas y sencillas operaciones; con frecuencia, a una o dos tareas. Consideremos, sin embargo, que la inteligencia de la mayor parte de los hombres se perfecciona necesariamente en el ejercicio de sus ocupaciones ordinarias. Un hombre que gasta la mayor parte de su vida en la ejecución de unas pocas operaciones muy sencillas, casi uniformes en sus efectos, no tiene ocasión de ejercitar su entendimiento o adiestrar su capacidad inventiva en la búsqueda de varios expedientes que sirvan para remover dificultades que nunca se presentan. Pierde así, naturalmente, el hábito de aquella potencia, y se hace todo lo estúpido e ignorante que puede ser una criatura humana. La torpeza de su entendimiento no sólo le incapacita para terciar en una conversación y deleitarse con ella, sino para concebir pensamientos nobles y generosos, y formular un juicio sensato, respecto a las obligaciones de la vida privada. Es incapaz de juzgar acerca de los grandes y vastos intereses de su país.[69]

---

68 Sobre la historia de este debate, que se remonta a Marx, cf. Rosenberg (1965). Las implicaciones negativas de la división del trabajo fueron ampliamente reconocidas en el entorno de la Ilustración escocesa, por ejemplo por Ferguson (1767, parte 2, capítulo 4: «De la subordinación consiguiente a la separación entre artes y profesiones»).

69 Smith (1776), pp. 781-782; pp. 687-688, trad. cast. Antes de Smith podemos rastrear la noción de *alienación* en los escritos del suizo Jean-Jacques Rousseau (1712-1778), con quien Smith estaba familiarizado, a través de Hume. (Hume y Rousseau, que inicialmente fueron buenos amigos, tuvieron después un duro enfrentamiento: cf. Ross, 1995, pp. 210-212.) A diferencia de Smith, Rousseau es un crítico radical de la economía de mercado: cf. Colletti (1969*b*), pp. 195-292.

Sin embargo, la contradicción entre los libros I y V de *La riqueza de las naciones,* entre una visión optimista y otra pesimista de la división del trabajo, es sólo aparente. No hemos de admirarnos por el hecho de que un autor como Smith, tan cuidadoso en captar los diferentes aspectos de cualquier tema, atribuyera diferentes efectos, algunos de ellos positivos y otros negativos, a una sola causa. Está claro, partiendo del contexto, que Smith consideraba dominantes los efectos positivos de la división del trabajo. Ciertamente, enfrentado con los concomitantes efectos negativos, no dudó ni por un momento acerca del camino que debía tomar, y, lejos de plantearse dudas sobre la oportunidad de perseguir el continuo aumento de la división del trabajo, propuso el recurso a la educación elemental como contrapeso.

En este sentido, hay aquí un aspecto que debe destacarse, puesto que tal vez constituye el principal punto de diferencia entre la filosofía social de Smith y la de Marx, y sobre el cual podemos sostener que era el filósofo escocés el que llevaba razón. Tanto Smith como Marx, como vimos más arriba, son plenamente conscientes de las implicaciones negativas de la división del trabajo, y de la necesidad de éste (o «trabajo obligatorio») que la acompaña. Sin embargo, Marx sostenía que la estricta necesidad del trabajo obligatorio puede superarse en una sociedad comunista, en la cual será posible alcanzar el pleno desarrollo de las fuerzas productivas, que «hace posible que yo pueda hacer una cosa hoy y otra mañana, cazar por la mañana, pescar después de comer, criar ganado por la tarde, criticar después de la cena, como tengo un pensamiento, sin llegar a ser nunca cazador, pescador, pastor o crítico».[70] La posibilidad de liberarse por completo del trabajo obligatorio justifica moralmente, y hace políticamente aceptable, los costes en sangre y lágrimas de la revolución proletaria y de la subsiguiente dictadura del proletariado, como etapas necesarias (junto con la acumulación capitalista) del desarrollo de las fuerzas productivas que constituye la premisa indispensable para alcanzar el objetivo final.

Smith, por el contrario, consideró que era claramente imposible la superación de la división del trabajo. Los aumentos de la productividad y el creciente bienestar económico que hacían posibles la intensificación de

70 Marx y Engels (1845-1846), p. 265.

la división del trabajo constituyen la presuposición para el progreso de las sociedades humanas. Sin embargo, éste se concibe como un proceso continuo, sin que pueda verse una «salida» de la estructura de las economías de mercado y una superación de sus límites y defectos, como el trabajo obligatorio y la desigualdad de las condiciones sociales. Tal vez esta visión smithiana pueda relacionarse con las tesis reformistas presentes en el debate político contemporáneo, que se contraponen, por un lado, a las corrientes de pensamiento conservadoras que consideran inútil cualquier intervención dirigida a contrarrestar las situaciones de malestar social y, por el lado opuesto, a las esperanzas revolucionarias de regeneración social.[71]

Una confianza sustancial en el hombre, aunque se le reconozca como un ser esencialmente imperfecto, y en la posibilidad de progreso en las sociedades humanas, constituía el elemento común en Smith y en la cultura de la Ilustración dieciochesca. Pero también constituía principalmente el mensaje positivo que hace de la obra del pensador escocés un punto central de referencia para reflexionar sobre el hombre y la sociedad.

71 Cf. Roncaglia (1989) sobre Smith y (1995*c*) sobre Marx.

6. LA CIENCIA ECONÓMICA EN LA ÉPOCA DE LA REVOLUCIÓN FRANCESA

6.1. La perfectibilidad de las sociedades humanas, entre utopías y reformas

La «Revolución Gloriosa» inglesa de 1688 tuvo lugar prácticamente sin efusión de sangre y, aunque supuso un cambio radical en el orden político, no produjo ninguna ruptura drástica en la continuidad de las instituciones inglesas. Por el contrario, la Revolución francesa de 1789, y especialmente la radicalización que experimentó en los años siguientes, una vez más y en términos dramáticos, sitúa a los científicos sociales ante dos cuestiones decisivas. Primera, ¿puede un cambio en las instituciones llevar a una sociedad mejor, también —y tal vez por encima de todo— en lo que se refiere a la vida material, y, por lo tanto, en el funcionamiento de la economía? Segunda, si el cambio tiene un coste en términos de violencia y derramamiento de sangre, como fue evidente en el caso de la Revolución francesa, ¿justifican estos costes las ventajas que puedan obtenerse?

En el siglo XVIII la tradición de la Ilustración dio una respuesta más o menos positiva a la primera pregunta: la intervención llevada a cabo por soberanos benevolentes, guiados por la razón, puede favorecer el progreso social, que en cualquier caso sigue siendo la dirección hacia la que tiende a moverse la historia humana. La segunda pregunta, por otra parte, difícilmente representaba un asunto real para los exponentes de la Ilustración, que en general aceptaron como una cuestión de hecho el poder absoluto de las monarquías nacionales y limitaron sus propuestas de intervención a los campos de carácter económico y a las políticas sociales.

Sin embargo, en la época de la Revolución francesa, hacía tiempo que estaban presentes otras corrientes de pensamiento que daban respuestas diferentes a los temas básicos relacionados con la organización de la sociedad. Por una parte tenemos las conservadoras, que sostenían que los esfuerzos para fomentar el progreso social son inútiles, y por otra, las revolucionarias, que afirmaban que el cambio radical es una necesidad, también para las instituciones políticas.

Estas últimas extraían a menudo su fuerza de los modelos utópicos de sociedades ideales, con frecuencia caracterizadas por formas de colectivismo que se extendían no sólo al control sobre los medios de producción, sino también y sobre todo a las costumbres de la vida cotidiana. Como género literario, los escritos utópicos habían estado circulando desde finales del siglo XVI;[1] en la Francia del siglo XVIII parecen haberse repetido en el espíritu racionalista de la Ilustración, dedicado al culto de ideas «claras y distintas» (por recordar una expresión utilizada por Descartes). Era un clima cultural que estimulaba a los intelectuales a creer que la inteligencia humana es capaz de diseñar sistemas institucionales que superasen los históricamente heredados; además, algunos espíritus particularmente audaces llegaron a afirmar que cuando tales «sistemas» se consideraran superiores a los antiguos, existía el derecho y ciertamente la obligación de imponer su implantación contra la resistencia de gobernantes intransigentes o masas ignorantes.

La tradición de la Ilustración sociológica escocesa se mostró también favorable a los cambios institucionales: por ejemplo, podemos recordar la lucha de Smith contra los residuos del feudalismo. Sin embargo, no se trataba de una cuestión de diseñar a priori instituciones ideales, sino más bien de indicaciones sobre posibles mejoras de las instituciones existentes. La confianza en la razón venía, además, atenuada por dos elementos: la idea liberal, sostenida por Smith en *La teoría de los sentimientos morales,* de que cada uno es el mejor juez de sus propios intereses; y una visión no idílica, aunque básicamente optimista, de la naturaleza humana, abierta a un cierto grado de escepticismo en cuanto a las capacidades y motivaciones de los gobernantes. A su vez, esto implicaba desconfianza, si no hostilidad, ante los proyectos de cambio revolucionario inspirados en modelos teóri-

1 Cf., más arriba, cap. 2, nota 11.

cos de sociedades ideales. Esta posición fue compartida sustancialmente por la Ilustración napolitana, desde Galiani y Genovesi a Palmieri y Filangieri, como también por los intelectuales toscanos, interesados sobre todo por las reformas agrarias, y por un círculo milanés que incluía a Verri y Beccaria. También Francia contó con una serie de activos protagonistas de la vida política —siendo Turgot el ejemplo más ilustre— que podrían incluirse en la corriente «reformista».[2]

De hecho, es en la Francia prerrevolucionaria donde tenemos un interesante ejemplo de confrontación entre las tesis reformista y conservadora, en el enfrentamiento que se produjo entre Necker y Turgot, y después entre Condorcet y Necker.[3]

Turgot, el ministro de Hacienda de 1774 a 1776, no sólo ofreció apoyo teórico (cf. más arriba § 4.7), sino que también trató de obtener efectos prácticos de las reformas dirigidas a la abolición de las restricciones feudales (sobre el libre comercio de los productos agrícolas, y las regulaciones corporativistas del trabajo y de los procesos productivos) y a la mejora de las políticas sociales respecto a la situación de los pobres.

Jacques Necker (1732-1804), un banquero, opositor político de Turgot y último ministro de Hacienda antes de la Revolución, en contraste, describía «la miseria del pobre como un hecho de la naturaleza» y el crecimiento de la población «como la consecuencia de "la impetuosa atracción que la naturaleza ha establecido entre los sexos". Con el tiempo llegará a su fin, "con sufrimiento y mortalidad" cuando la población supere a las subsistencias».[4]

Marie Jean Antoine Nicolas Caritat, marqués de Condorcet (1743-1794) fue un filósofo que pertenecía al círculo de los enciclopedistas, y un matemático renombrado por sus estudios sobre la teoría de las probabili-

---

2 Aún más que los términos *conservador* y *revolucionario* utilizados más arriba, el de *reformista* tiene en este contexto un significado algo genérico, que sólo en parte corresponde al que ha adquirido el concepto en el debate político actual.

3 Para la reconstrucción de este debate, cf. Rothschild (1995; 2001).

4 Las citas están sacadas de Rothschild (1995), p. 721. Evidentemente, tenemos aquí a uno de los muchos precursores del principio maltusiano de la población, que se tratará en el próximo apartado.

dades, que influyó en la teoría moderna de la elección social.[5] Reaccionando ante tesis como la de Necker, sostuvo que los problemas de la sociedad contemporánea no procedían de las fuerzas de la naturaleza, sino de las instituciones humanas: por lo tanto, las medidas de reforma institucional podrían influir en el progreso económico y civil. Como Smith, Condorcet apoyó las intervenciones públicas a favor de la educación universal; también defendió planes de seguro colectivo contra los accidentes y para garantizar una renta para los ancianos. En un sentido más general, «La característica presunción de los primeros amigos y seguidores de Smith en Francia era, más bien, que la libertad política y la integración social de los pobres eran causas (así como también consecuencias) del desarrollo económico».[6]

Condorcet estaba entre aquellos intelectuales progresistas que desempeñaron papeles importantes en las primeras fases de la Revolución francesa sólo para caer víctimas del Terror, cuyos exponentes vieron al reformismo moderado como un enemigo posiblemente peor que el propio conservadurismo. Como la suerte de Condorcet, las corrientes reformistas en Francia fueron con el tiempo físicamente suprimidas por los seguidores del extremismo utópico.

Como reacción a la radicalización de la Revolución francesa, hubo también radicalización en la oposición al cambio. Ya hemos visto un ejemplo de esto (§ 5.8) en la hostilidad que se concitó contra la filosofía social de Smith hacia finales del siglo XVIII, después de la recepción favorable que se había concedido a *La riqueza de las naciones* cuando se publicó. Veremos otro famoso ejemplo en el próximo apartado con el opúsculo de

---

5 Cf. Moulin y Young (1987), McLean y Hewitt (1994).

6 Rothschild (1995), p. 712. La tesis «smithiana» era que la incertidumbre constituye, en general, un obstáculo para la iniciativa económica. Las instituciones adecuadas para el desarrollo económico deben generar seguridad con respecto a los derechos personales y a los derechos de propiedad; la «seguridad era una condición tan psicológica como jurídica, fundada tanto en reformas sociales como en reformas legales» (ibíd., p. 713). La seguridad debe extenderse: «Una sociedad civilizada es una sociedad en la que incluso el pobre tiene derecho a asegurar su vida» (ibíd.). Por esta razón, Smith podía sostener que las políticas sociales a favor de las clases inferiores no sólo eran «justas», sino también importantes para favorecer el desarrollo económico: «Seguramente ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros es pobre y miserable» (Smith, 1776, p. 96; citado en Rothschild, 1995, p. 714). Recordemos (cf. más arriba § 5.8) que Condorcet fue el autor de un opúsculo que incluía un resumen de *La riqueza de las naciones*. Sobre la actitud de Condorcet ante las reformas, cf. Rothschild (2001).

Malthus sobre la población, que adoptó y desarrolló las opiniones de Necker. Lo que deseamos destacar aquí es que las corrientes reformistas, atrapadas entre el extremismo utópico del Terror revolucionario y la reacción conservadora, no sólo perdieron terreno, sino que, lo que es más importante, sólo sobrevivieron con un significativo cambio en su propia naturaleza: lo que originalmente había sido reformismo en el sentido amplio del término —social y económico al mismo tiempo— se vio limitado a los aspectos puramente económicos. El pensamiento «reformista» en sentido pleno sólo volvería a desempeñar un papel importante en el debate político y cultural medio siglo después, con el movimiento cooperativo en Inglaterra y con John Stuart Mill; pero una vez más iba a encontrarse pronto constreñido, por lo menos en la Europa continental, entre el radicalismo revolucionario, por una parte, (estaba no sólo Marx, sino también la Commune de París) y la reacción conservadora, por la otra.

6.2. Malthus y el principio de población

En los años que siguieron inmediatamente a la Revolución francesa, como hemos visto, la respuesta receptiva que los diversos intelectuales en Gran Bretaña habían mostrado ante el asalto a la Bastilla dio paso a la reacción conservadora contra el Terror. Entre los pocos que mantuvieron una posición favorable ante la Revolución, junto con Thomas Paine,[7] encontramos a William Godwin (1756-1836). Autor de una ampliamente leída *Enquiry concerning political justice* [Investigación sobre la justicia política] (1793) y marido de la feminista radical Mary Wollstonecraft, Godwin es conocido comúnmente como partidario del anarquismo; defendió la producción en pequeña escala y la descentralización social, junto con una drástica redistribución de la renta a favor de los estratos más necesitados de la población. Como Condorcet, Godwin era un defensor acérrimo de

7 Un inglés, Thomas Paine (1737-1809) se trasladó a Norteamérica en 1774, y allí publicó un ensayo, *Common sense* [El sentido común] (1776), que constituyó uno de los fundamentos intelectuales inmediatos de la Declaración de Independencia de los Estados Unidos; emigrado a Francia, en 1792-1795 se convirtió en un miembro de la Convención, que se opuso a Robespierre. En *Rights of man* [Los derechos del hombre] (1791) apoyó, entre otras cosas, un sistema fiscal progresivo para financiar subvenciones a familias pobres y pensiones de vejez, y la extensión del derecho a votar a todos los hombres adultos.

la perfectibilidad de los seres humanos: un fin que debía perseguirse mediante la abolición o modificación de aquellas instituciones, tanto políticas como sociales, que obstruían el desarrollo económico y el desarrollo de la razón humana. Su influencia en los «socialistas ricardianos», el movimiento cooperativo y los owenitas fue importante; entre aquellos que se lanzaron tras él inmediatamente después de la publicación de su libro encontramos también a Daniel Malthus (1730-1800).

El hijo de Daniel, Thomas Robert Malthus (1766-1834) adoptó una visión enteramente diferente.[8] Estudiante en el Jesus College de Cambridge entre 1784 y 1788, al graduarse fue nombrado ministro de la Iglesia anglicana. Se casó en 1804 y tuvo tres hijos. En 1805 se convirtió en profesor de historia y economía política en el East India College; su docencia se basaba en *La riqueza de las naciones* de Smith.

Veremos detenidamente mucho más de Malthus en las páginas que siguen, en particular en relación con sus discusiones con Ricardo. Su obra más famosa es el *Ensayo sobre el principio de población* (1798), que constituía la respuesta conservadora a las opiniones sostenidas por los radicales ingleses y anunciadas por Godwin. La primera edición tenía el aire de un panfleto político vivo y provocador; en las ediciones subsiguientes[9] creció hasta convertirse en un volumen pesado y erudito, lleno de referencias empíricas y matizaciones a la tesis central, pero algo indigesto. El *Ensayo* tuvo una amplia acogida y una fuerte influencia, estimulando un prolongado y animado debate.[10]

La tesis de Malthus se resume a menudo en una fórmula famosa: la producción agrícola tiende a crecer en proporción aritmética, mientras que la

---

8 El *Ensayo sobre el principio de población* nació de una discusión entre padre e hijo. Daniel Malthus era el amigo al que Thomas se refería cuando escribió el prólogo de la primera edición: «El siguiente Ensayo debe su origen a una conversación con un amigo, sobre el tema del Ensayo del Sr. Godwin», y es a él al que se refería cuando critica a aquellos que creen en «la perfectibilidad del hombre y de la sociedad» (citado por Meek, 1953, p. 4). La relación entre un padre conservador y un hijo revolucionario, tan frecuente en nuestros tiempos, está invertida aquí, donde un hijo conservador se opone a un padre progresista. Para una biografía de Malthus, cf. James (1979); para una introducción a su pensamiento, cf. Winch (1987).

9 1803, 1806, 1807, 1817, 1826; cf. la edición crítica de 1989, editada por Patricia James.

10 Algunas de las reacciones inmediatas de la época están reimpresas en Pyle (1994).

población tiende a crecer en proporción geométrica, y, dicho con mayor precisión, a doblarse cada veinticinco años.[11] De hecho, el caso —ilustrado por Malthus en varios ejemplos numéricos— no era esencial para su argumento. El «principio de población» consistía, sencillamente, en la idea de que el crecimiento de la población está necesariamente limitado por la disponibilidad de medios de subsistencia. Tan pronto como se dispone de éstos por encima de lo estrictamente necesario, la población tiende a crecer más rápidamente que la producción agrícola. El consiguiente desequilibrio tiene efectos negativos sobre las condiciones de vida de las clases más pobres, hasta que la población vuelve al equilibrio con la disponibilidad de alimentos.[12]

Dicho de modo más preciso, el crecimiento de la población que supera a la disponibilidad de recursos genera un aumento del precio de los alimentos, y, por lo tanto, una reducción de los salarios reales. A medida que se desarrolla el proceso, la menor disponibilidad de alimentos per cápita significa un empeoramiento del nivel de vida de los trabajadores, que reduce la tasa de crecimiento de la población a medida que aumenta la tasa de mortalidad o disminuye la tasa de natalidad, siendo determinados ambos efectos por una pobreza y penuria cada vez más extendidas.

Junto con este mecanismo automático de naturaleza económica, Malthus señaló otras dos posibles vías, basadas en la intervención activa por parte de hombres y mujeres para conservar el equilibrio entre población y medios de subsistencia: la senda de la «virtud», es decir, la castidad en el celibato y la continencia en el matrimonio, o la senda del «vicio», esto es, la anticoncepción. Este último elemento iba a recibir una particular atención por parte de los llamados neomaltusianos (como Francis Place,

---

11 Schumpeter (1954, p. 579; pp. 644-645, trad. cast.) secamente —y correctamente— señala que «no tiene, obviamente, sentido alguno intentar formular "leyes" independientes del comportamiento de dos cantidades interdependientes» (una observación que también se aplica a la formulación más simple de la «ley de la oferta y la demanda», como demostró Sraffa en su artículo de 1925 con respecto al análisis del equilibrio parcial marshalliano: cf. más adelante § 16.3). Recordemos también aquí que la tesis de Malthus se refiere a la dinámica de la producción agrícola: como tal, no puede deducirse del supuesto de diferentes fertilidades de la tierra en el que se basa la teoría de la renta diferencial (cf. más adelante § 7.2).

12 La tesis maltusiana de un conflicto entre el crecimiento de la población y la disponibilidad de recursos alimenticios fue reconocido explícitamente por Charles Darwin (1809-1882) como fuente de inspiración de su revolucionaria teoría de la evolución basada en la selección natural, expuesta en Darwin (1859): cf. Darwin (1958), p. 144.

1771-1854; su *Illustrations and proofs of the principle of population* [Ilustraciones y pruebas del principio de población] está fechado en 1822), pero ya había sido considerado, en un sentido aprobatorio, antes de Malthus por autores tales como Bentham y Condorcet.[13]

La tesis de Malthus no era nueva.[14] Ya hemos visto cómo surgió en Francia, poco antes de la Revolución, en el debate entre Turgot y Necker, pero ya en el siglo XVI un italiano, Giovanni Botero (1544-1617), que contrastaba la *virtus generativa* con la *virtus nutritiva,* había puesto de relieve la tensión existente entre el crecimiento potencial de la población y las dificultades de aumentar la producción de medios de subsistencia para adaptarse a aquél (*Delle cause della grandezza delle città* [De las causas de la grandeza de las ciudades, 1588], había sido también traducido al inglés en 1606). Precisamente pocos años antes de que apareciera el panfleto de Malthus, otro italiano, Gianmaria Ortes (1713-1790), había publicado en 1790 *Riflessioni sulla popolazione* [Reflexiones sobre población], que fueron incluidas pocos años después en la serie de escritos de economistas italianos editada por Custodi. Entre otras cosas, Ortes destacaba la potencialidad de la población para crecer en progresión geométrica.[15]

---

13 Sobre Condorcet, cf. más adelante, nota 17. Bentham se refería a la anticoncepción como un instrumento útil para reducir la carga fiscal derivada de las leyes de pobres en el manuscrito del *Manual of political economy* [Manual de economía política] (Bentham, 1793-1795, pp. 272-273). Siguiendo a Bentham, James Mill hizo una prudente referencia al tema en la voz *Colonies* (1818) de la *Encyclopaedia Britannica*. Su hijo, John Stuart, cuando sólo tenía diecisiete años, fue detenido por la policía en 1823 cuando distribuía propaganda a favor de la anticoncepción, que había preparado Place. (Algunas décadas más tarde, el economista sueco Knut Wicksell asumió un trabajo similar en favor de la anticoncepción: cf. más adelante § 11.5.)

14 Podemos remontarnos al obispo de Cartago, Cipriano (ca. 200-258), que contradecía el optimismo intrínseco en la Biblia, cuando dice «creced y multiplicaos», considerando el exceso de población como fuente de pobreza incluso en sus tiempos, y proponiendo la castidad como remedio: cf., más arriba, cap. 2, nota 29.

15 A principios del siglo XVIII también Cantillon (1755, p. 81; p. 58, trad. cast.) había destacado las potencialidades del crecimiento de la población, que se adapta rápidamente a los medios de subsistencia disponibles: «Si los propietarios de las tierras ayudan a sostener a las familias, no hará falta sino una sola generación para aumentar el número de habitantes hasta el nivel en que los productos de las tierras pueden ser bastante como subsistencia». Como ya hemos visto (§ 4.5), la obra de Cantillon fue una fuente para Mirabeau (1756). Schumpeter (1954, p. 252; p. 297, trad. cast.) llegó a afirmar, tal vez con algo de exageración, que «la cuna de la doctrina antipoblacionista auténtica ha sido Francia». Sobre algunos precursores ingleses de Malthus y sobre el autor alemán Sussmilch, cf. Bonar (1931).

Ni Botero ni Ortes fueron citados por Malthus, aunque hizo referencia a Necker y a otros escritores, incluido Robert Wallace (1697-1771). En el caso de Wallace, sin embargo, Malthus limitó la referencia a su obra secundaria, y no mencionó la fundamental *Various prospects of mankind, nature and providence* [Perspectivas diversas de la humanidad, la naturaleza y la providencia] (1761), a la que se refirió explícitamente Godwin, criticando su pesimismo, y de la que, según algunos comentaristas, Malthus pudo haber tomado sus principales tesis.[16]

Sea lo que fuere, el opúsculo de Malthus desempeñó un papel específico, y en consecuencia tuvo un impacto mayor que la literatura anterior sobre el tema, concentrando la atención no simplemente en la relación entre crecimiento de la población y crecimiento de los medios de subsistencia, sino también y sobre todo en las implicaciones de esta relación para la elección estratégica entre perseguir o no objetivos de cambio —incluso de cambio radical— en las instituciones políticas.[17]

Una serie de economistas de la época, incluido David Ricardo, se refirieron al principio maltusiano de la población en apoyo de una teoría de los salarios mencionada con frecuencia en el debate sobre política, la llamada *ley de bronce de los salarios,* según la cual el tipo de salario tiende a oscilar alrededor del nivel de subsistencia. Este último no se interpretaba en términos meramente biológicos, sino en sentido social, como aquel nivel que permitía a los trabajadores no sólo sobrevivir —en el sistema

16 Cf. la edición crítica, editada por P. James, de Malthus (1798, vol. 2, pp. 351-352). En ibid. (pp. 253-357) figura una «Alphabetical list of authorities quoted or cited by Malthus in his *Essay on the principle of population*». Sin embargo, muchas de las referencias fueron añadidas en las ediciones que siguieron a la primera, y se refieren a autores contemporáneos de Malthus que tomaron parte en el debate que siguió a la publicación original de su opúsculo.

17 En el *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*, publicado póstumamente en 1794, Condorcet había adelantado unos argumentos semejantes sobre los peligros del crecimiento excesivamente rápido de la población; sin embargo, sus conclusiones sobre las perspectivas de las sociedades humanas eran optimistas, en agudo contraste con las de Malthus. Condorcet destacó la existencia de un sencillo remedio, la anticoncepción, que podía conciliar la mejora de los niveles de vida con el crecimiento moderado de la población. Los llamados neomaltusianos, incluyendo a Place y —más tarde— Wicksell, redescubrieron las ideas de Condorcet, anteriores a la obra de Malthus.

económico considerado, excluyendo, por lo tanto, la emigración—, sino también formar una familia y criar hijos.[18]

Para resumir el argumento, supongamos que el salario de la gran masa de trabajadores está por encima del simple nivel de subsistencia. La población empieza a crecer, y la producción agrícola no puede mantenerse al mismo ritmo; en consecuencia, el precio de los alimentos sube, y el salario real disminuye, volviendo al mínimo de subsistencia. Si, por el contrario, comenzamos a partir de un tipo de salario inferior al nivel de subsistencia, entonces la población disminuye (debido a una tasa de mortalidad creciente y a una tasa de natalidad decreciente, pero también debido a la creciente emigración); de ahí que la demanda de bienes salariales disminuya, caigan sus precios y aumente el salario real.

La tesis de que el salario tiende a permanecer al nivel de subsistencia ya había sido propuesta antes de Malthus con argumentos distintos al principio de población. Por ejemplo, como vimos antes (§ 5.4), Smith atribuía una presión hacia abajo del tipo de salario al distinto poder de negociación de trabajadores y capitalistas.

Como ya hemos visto, la tesis de Smith parece más sólida que la que se basa en el principio de población. Baste recordar que, si el aumento de la población debido a un tipo de salario por encima del nivel de subsistencia se asocia con un aumento de la tasa de natalidad o una disminución de la tasa de mortalidad infantil, entonces la presión hacia abajo sobre los salarios sólo puede sentirse en el mercado de trabajo después de un lapso de catorce-dieciséis años, o en otras palabras, después de transcurrido el tiempo necesario para que un recién nacido se incorpore a la fuerza de trabajo.[19] Además, la «ley de bronce de los salarios», basada en el principio de población maltusiano, presuponía la ausencia de progreso tecnológico en el sector primario; en realidad, como ha demostrado la experiencia histórica, una proporción decreciente de la población ha

---

18 Sobre la definición de salario de subsistencia en Malthus, Ricardo y Torrens, cf. Roncaglia (1974).

19 Este punto fue mencionado por el propio Malthus en la primera edición de sus *Principios* (Malthus, 1820, p. 242 de la primera edición, en Ricardo, 1951-1955, vol. 2, p. 225).

logrado producir alimentos más que suficientes para una población continuamente creciente.[20]

El objetivo del *Ensayo* de Malthus, sin embargo, no era proporcionar una teoría de la distribución de la renta, sino más bien afirmar la inutilidad de cualquier intento de mejorar la situación de la gran masa de trabajadores.[21] Aunque supongamos que estos intentos tuvieran éxito a corto plazo, decía Malthus, la mejora del nivel de vida será inmediatamente seguida, sin embargo, por una mayor tasa de crecimiento de la población, que disminuirá los salarios y el nivel de vida de la gran masa de los trabajadores hasta llegar al simple nivel de subsistencia. Las esperanzas de mejora no debieran depender de cambios institucionales o de políticas sociales a favor del pobre: tales esperanzas sólo pueden depender de los «frenos preventivos» al crecimiento de la población que, sigue argumentando Malthus, los trabajadores sólo ejercitarán bajo el estímulo del espectro de la pobreza cerniéndose sobre ellos. Por lo tanto, las medidas encaminadas a eliminar la pobreza son contraproducentes. Además, el temor a la pobreza actúa también como estímulo para la laboriosidad.

Sobre este último punto, la tesis de Malthus (y la de Necker, y por supuesto las de otros economistas conservadores) estaba en total oposición con las ideas de Smith, Condorcet, Godwin y el conjunto de la tradición reformista. Como observa Rothschild, según esta última tradición es la esperanza de mejorar la propia condición, y no el temor a la pobreza, lo que constituye «un incentivo universal para la industria»; Smith, en particular, declaró en *La riqueza de las naciones* que el «temor es en casi todos los casos un despreciable instrumento de gobierno»; Condorcet sostuvo

---

20 En la segunda mitad del siglo XIX, en particular, la segunda revolución agrícola, basada en el uso de fertilizantes químicos, supuso un gran salto adelante en la productividad por trabajador y por unidad de superficie cultivada. Las hambrunas del siglo XIX fueron debidas esencialmente a problemas de mala asignación de recursos, no ciertamente a una escasez absoluta de alimentos a nivel mundial.

21 La tesis de Malthus, en la primera edición de su *Ensayo,* era que el principio de población es «concluyente contra la perfectibilidad de la masa humana» (citado por Meek, 1953, p. 4). Sin embargo, tenemos que evitar describir a Malthus como un ultra-reaccionario (como hicieron Marx y Engels): en efecto, volviendo a proponer algunas ideas anticipadas por Smith, en su *Ensayo* Malthus defiende la enseñanza elemental gratuita para todos y la atención médica gratuita para los pobres.

que el «temor es el origen de casi todas las estupideces humanas, y sobre todo de las estupideces políticas».[22]

También Godwin, en su ensayo *On population* [Sobre la población] (1820), que contiene su respuesta a Malthus, sostuvo que los «frenos preventivos» del aumento de la población vienen provocados por la mejora de los niveles de vida de los trabajadores, no por el fantasma de la pobreza.[23] De modo semejante, el cooperativista William Thompson (cf. más adelante § 8.6) defendió que el funcionamiento de la ley de población podía verse radicalmente modificado por la independencia económica de las mujeres y por un nivel de vida más alto, como podía ocurrir —sostenía él— con un cambio en la organización de las instituciones sociales.

Sin embargo, fueron las tesis de Malthus las que con el tiempo dominaron el campo de la economía política clásica. Fueron éstas las que, con su pesimismo ante las perspectivas de progreso para las clases trabajadoras y la sociedad en su conjunto, llevaron a la opinión pública de la época a identificar la economía política como la «ciencia lúgubre»:[24] una sombría construcción de teorías abstractas que conducían a un derrotismo encubierto con rigor científico, puesto que, enfrentada a la voluntad humana de mejorar las condiciones, afirma la imposibilidad de un progreso duradero. En cierto sentido, la economía política representaría el pesimismo de la ciencia, en cuanto opuesto al optimismo de la voluntad; sin embargo, existía un pesimismo que cuando se enfrentaba a los hechos, se mostraba esen-

---

22 Cf. Rothschild (1995), p. 731, nuestra fuente para las citas de Smith (1776, p. 798) y Condorcet.

23 También el sucesor de Malthus en la cátedra del East India College, Richard Jones (1790-1855), un crítico del método deductivo que fue considerado como precursor de la «escuela histórica» (cf. más adelante § 11.2), sostenía que los hechos no concordaban con la tesis de Malthus. Sin embargo, dada la escasez de estadísticas en la época y su pobre nivel cualitativo, el tratamiento del tema tenía que basarse principalmente en impresiones generales.

24 La expresión, que se hizo inmediatamente famosa, fue debida a Thomas Carlyle (1795-1881), en un ensayo de 1849, *The nigger question* [La cuestión negra] (en Carlyle, 1888-1889, vol. 7, p. 84: citado por Milgate, 1987, p. 371). El disgusto de Carlyle, sin embargo, tuvo su origen en un contexto diferente, el movimiento pro-esclavitud de mediados del siglo XIX dirigido por el propio Carlyle junto con John Ruskin (1819-1900), el apasionado crítico del capitalismo industrial ampliamente leído también entre los socialistas en las décadas de alrededor de 1900.

cialmente engañoso, toda vez que subestimaba las potencialidades que abría el progreso económico. El clima romántico que comenzó a extenderse en la primera mitad del siglo XIX pudo de este modo estimular una reacción negativa contra la fría lógica abstracta y el pesimismo de la ciencia económica, en la medida en que se la consideraba basada en supuestos irreales. Así, el conjunto de la economía política clásica, y en particular Ricardo y sus seguidores, se encontraron con una creciente desconfianza por parte de la opinión pública, a pesar del hecho de que el principio de población maltusiano no era un componente esencial de su estructura analítica. En realidad, esta caracterización de la economía política como la «ciencia lúgubre» contribuyó al ensanchamiento de la brecha entre las «leyes científicas» de los economistas, por una parte, y el estudio de las cuestiones sociales, por otra, preparando el camino para la revolución marginalista.[25]

6.3. La «ley de Say»

Pocos años después del *Ensayo sobre el principio de población* de Malthus, vino la proclamación de lo que ha llegado a ser conocido como «ley de Say», enunciada por el economista francés Jean-Baptiste Say (1767-1832). En su formulación más simple, dice que la «oferta crea su propia demanda».

Ha habido diferentes interpretaciones de esta «ley». Originalmente fue propuesta a modo de crítica de ciertos aspectos de la doctrina fisiocrática utilizados por varios economistas de la época que se oponían al papel central que Smith atribuyó al ahorro y a la acumulación como fundamento del crecimiento de la «riqueza de las naciones» y que trataron de refutar su crítica con respecto al consumo «improductivo».

---

25 El papel de la economía política en sacar a la luz los límites de lo que puede conseguirse con la intervención pública ha sido objeto de debate durante siglos, aunque los planteamientos han cambiado en el curso del tiempo, constituyendo un buen ejemplo de ello la acalorada controversia de las últimas décadas sobre el crecimiento de la deuda pública y sobre las «comidas gratuitas» que parecen sugerir las políticas keynesianas dirigidas a incrementar el nivel de la renta (cf. más adelante cap. 14). Tal vez el debate en curso sobre el estado del bienestar ofrezca analogías más fuertes con el debate sobre el principio de población.

Como ya hemos visto (§§ 4.5 y 4.6), Cantillon y los fisiócratas atribuían a los terratenientes y a la nobleza un papel activo en la puesta en marcha del proceso de circulación: al final del proceso productivo están en posesión del dinero y lo utilizan para adquirir mercancías de las clases «estéril» y «productiva». Sin embargo, si los terratenientes y la nobleza deciden no gastar parte de su renta, y si por cualquier razón disminuye su demanda, surge la posibilidad de una situación de «sobreproducción general» o la falta de salidas del mercado. Dado el papel activo que desempeña en el proceso de circulación, el gasto de los terratenientes y de la nobleza regula la tasa de intercambios y la producción.[26]

En respuesta a opiniones como éstas Say estableció su «ley» en el *Traité d'économie politique* de 1803, una exitosa publicación que también fue utilizada como libro de texto en los Estados Unidos y en Gran Bretaña (así como en Francia, donde Say se convirtió en el primer profesor de economía política en 1815), y que contenía entre otras cosas una teoría del valor basado en la utilidad y en el equilibrio entre oferta y demanda.[27] La «ley de Say» fue entonces aceptada, con diferencias sutiles pero a menudo significativas, por muchos economistas de la escuela clásica: ante

---

26 A pesar de esta orientación general de su razonamiento, podemos encontrar en los fisiócratas algunos pasajes que parecen anunciar el lema de Say. Blaug (1962, p. 29) cita un par de tales pasajes; sin embargo, parecen apuntar en la dirección de relaciones de equilibrio provocadas por las fuerzas del mercado.

27 Otra tesis por la que es conocido este libro es la identificación del trabajo productivo con el trabajo que genera utilidad. En oposición a Smith, esto significa que el trabajo que proporciona servicios también es productivo, y no sólo el trabajo que produce mercancías. Evidentemente, esto estaba relacionado con la teoría del valor de Say, según la cual el valor de una mercancía expresa su utilidad (mientras que su precio expresa su valor, así definido). Sin embargo, y por encima de todo, el libro de Say es importante por la noción de equilibrio económico que proponía; es por esta razón por la que, como dijo Schumpeter (1954, p. 492; p. 553, trad. cast.), «la obra de Say es el eslabón principal de la cadena que lleva de Cantillon y Turgot a Walras»; volveremos sobre este aspecto más adelante (§§ 10.2 y 12.1). Una vez más según Schumpeter (ibíd., p. 555; p. 619, trad. cast., cursiva en el original), Say «fue el primero en atribuir al empresario —como tal y distinguido del capitalista— una posición determinada en el esquema del proceso económico [...] *combinar* los factores de producción en un organismo productivo»; además (ibíd., p. 560; p. 624, trad. cast.), él «ha asentado el esquema triádico y la práctica de tratar los "servicios" de los tres factores [trabajo, capital y tierra (o mejor, "agentes naturales")] sobre un pie de igualdad, tanto en la teoría de la producción cuanto en la teoría de la distribución».

todo, por James Mill[28] en *Commerce defended* [El comercio, defendido] en 1807, que iba a ser seguido en 1808 por Torrens en *The economists refuted* [Los economistas, refutados],[29] y después por McCulloch, Ricardo y John Stuart Mill. De hecho, la «ley de Say», en una versión más bien fuerte (como una identidad *ex ante* entre la demanda y la oferta agregadas), se convirtió en una característica distintiva comúnmente atribuida a la «escuela ricardiana».

En su versión original, sin embargo, la «ley de Say» era menos clara, siendo su principal objetivo reafirmar dos tesis que ya estaban presentes en Smith. La primera era la posibilidad de que el progreso técnico diera origen a un desarrollo de la producción a largo plazo, con una notable mejora del nivel de vida de la población, acompañada por un crecimiento paralelo de la demanda; la segunda era la idea de que el crecimiento viene más favorecido por el ahorro (y por la inversión, en la que el ahorro se convierte automáticamente) que por el consumo improductivo.[30] Al sostener estas dos tesis, que constituían los verdaderos objetos del debate corriente, Say (y después James Mill) también desarrollaron otros argumentos: en particular, la tesis de que el dinero per se no es demandado, sino sólo como medio para adquirir bienes, con la consecuencia de que la oferta agregada sería necesariamente igual a la demanda agregada, y de que no sería posible ninguna crisis general de sobreproducción. Esta última tesis fue bautizada más tarde como «identidad de Say» por los historiadores del pensamiento económico, a fin de distinguirla de una tesis menos fuerte, la

---

28 James Mill (1773-1836), padre de John Stuart, estudioso y amigo de Bentham, figura entre los principales exponentes del radicalismo filosófico (cf. más adelante § 10.3); fue también amigo de Ricardo y le ofreció su apoyo en la redacción de los *Principios*. Durante algunos años fue un alto dirigente de la East India Company; además, escribió un manual de economía política que muestra una inclinación ricardiana (*Elements of political economy* [Elementos de economía política], 1821).

29 De modo significativo, los fisiócratas fueron conocidos como *les économistes*. En particular, Mill y Torrens reaccionaron ante el ensayo de William Spence (1783-1860), *Britain independent of commerce* [Inglaterra, independiente del comercio] (1807). Sobre Torrens cf. más adelante § 8.2.

30 Cf., por ejemplo, el pasaje que se cita a menudo: «Lo que cada año se ahorra se consume regularmente [adquiriendo capital adicional], de la misma manera que lo que se gasta en el mismo período, y casi al mismo tiempo también» (Smith, 1776, pp. 337-338; p. 306, trad. cast.).

llamada «igualdad de Say», según la cual pueden existir desequilibrios a corto plazo entre la oferta y la demanda totales de bienes, pero «existen fuerzas equilibradoras en las que se puede confiar y que deben hacer que pronto coincidan ambas magnitudes».[31]

Fue sólo contra las versiones más radicales de la «ley de Say» contra los que autores como Sismondi, Malthus y Lauerdale dirigieron su crítica. Lo que estos autores sostuvieron realmente no fue la existencia de tendencias al estancamiento a largo plazo, sino más simplemente la posibilidad de crisis generales de sobreproducción. La misma línea siguieron, además, otros economistas «ricardianos», como Robert Torrens y, en especial, John Stuart Mill, en el segundo de los *Essays on some unsettled*

---

31 Baumol (1977), p. 146. Baumol distingue diferentes tesis («Primera [segunda, tercera...] proposición de Say»), para cada una de las cuales es posible encontrar alguna referencia en los escritos de Say:

1. «El *poder* adquisitivo de una comunidad (demanda efectiva) está limitado por y es igual a su producto, porque la producción proporciona *los medios* con los que puede adquirirse el producto» (ibíd., p. 147; cursiva en el original).
2. «El gasto aumenta cuando aumenta el producto» (ibíd., p. 147).
3. «Un gasto dado en inversión es un estimulante mucho más efectivo de la riqueza de una economía que un volumen igual de consumo» (ibíd., p. 149).
4. «A lo largo de los siglos la comunidad siempre hallará demandas para los incrementos del producto. Incluso para incrementos que sean enormes» (ibíd., p. 152).
5. «La producción de bienes, más que la oferta de dinero, es el determinante fundamental de la demanda. El dinero facilita el comercio, pero no determina el volumen de bienes que se intercambian» (ibíd., p. 154).
6. «Cualquier plétora en el mercado de un bien debe implicar una producción insuficiente de alguna otra mercancía, o mercancías, y la movilidad del capital fuera del área con exceso de oferta, hacia industrias cuya producción sea insuficiente para satisfacer la demanda, tenderá a eliminar rápidamente el exceso de sobreproducción» (ibíd., p. 154).

Puede verse que, mientras las versiones menos restrictivas de la «ley de Say» ya han sido adoptadas por Smith en apoyo de la importancia atribuida al ahorro para la acumulación y el desarrollo, las versiones más fuertes de la ley fueron utilizadas en la escuela ricardiana para criticar la teoría smithiana de la «competencia de capitales», según la cual la acumulación de capital implicaría una reducción gradual del tipo de beneficio, como consecuencia del progresivo agotamiento de los empleos más beneficiosos del capital y la necesidad de desplazarlo a usos menos beneficiosos. En la versión fuerte, la «ley de Say» sostiene de hecho que la producción por sí misma crea *ex novo* salidas del mercado que garantizan a los nuevos empleos del capital los mismos rendimientos que los usos anteriores. Sobre la «ley de Say» cf. también Sowell (1972).

questions of political economy [Ensayos sobre algunas cuestiones no resueltas de economía política] (1844). Esta línea fue adoptada más tarde por Marx y especialmente por Keynes, que presentó sus teorías como directamente opuestas a la «ley de Say» en el sentido que había adquirido, mucho más que en los escritos de los economistas clásicos, dentro de la tradición marginalista.

6.4. Teorías del subconsumo: Lauerdale, Malthus, Sismondi

En las dos primeras décadas del siglo XIX, después de que Malthus hubiera publicado la primera edición de su *Ensayo sobre el principio de población* y Say la primera edición de su *Traité,* y antes de que la ortodoxia ricardiana se basara, entre otras cosas, en la «ley de Say», una serie de autores descendieron a la arena defendiendo la posibilidad de crisis generales de sobreproducción.

Declaradamente hostil al supuesto smithiano de una transformación automática del ahorro en acumulación y a las opiniones de Smith sobre el papel pasivo de la demanda, fue un aristócrata escocés, James Maitland, octavo conde de Lauerdale (1759-1839). En su *Inquiry into the nature and origins of public wealth* [Investigación sobre la naturaleza y los orígenes de la riqueza pública] (1804; 2.ª ed., 1819), Lauerdale criticó no sólo la distinción entre trabajo productivo e improductivo, sino también el papel central atribuido al progreso en la división del trabajo en el proceso de desarrollo económico. Además, Lauerdale propuso una teoría del valor basada en la demanda y la oferta, y, por lo tanto, en la escasez y la utilidad, considerando la tierra, el trabajo y el capital como «fuentes de riqueza», y anunciando así la noción neoclásica de los «factores de producción» (también con un esbozo de teoría del capital y sus rendimientos, que iba a ser elogiada por Böhm-Bawerk). Sobre todo, propuso una teoría del exceso de ahorro, que con toda probabilidad aborda un punto que había aparecido ya de pasada en el *Ensayo sobre el principio de población* de Malthus —pero para el que prefirió hacer referencia a Quesnay—, centrado en la idea de que el ahorro constituye una salida del flujo circular de producción y consumo, implicando una reducción del gasto, y de ahí de la producción y renta futuras.

En su principal obra sobre teoría económica, los *Principios,* publicada en 1820, Malthus se mostró mucho menos hostil que Lauerdale a Smith, de quien tomó la idea del trabajo ordenado como medida del valor, lo cual contrasta con la teoría ricardiana del trabajo contenido en una mercancía. El papel de la demanda se destacaba con respecto a la determinación de los precios de las mercancías y del nivel global de producción y renta. Dicho con más precisión, Malthus destacaba el riesgo de una demanda inadecuada, y, por lo tanto, el papel que desempeñaba, en apoyo de la renta, el «consumo improductivo» de los terratenientes.

Sin embargo, tenemos que subrayar que, a diferencia de Torrens, o del John Stuart Mill de *Some unsettled questions,* o de Marx y otros, Malthus no dedujo la posibilidad de una demanda insuficiente de la distinción entre ahorro e inversión, que de hecho pueden no coincidir en una economía monetaria. Para Malthus, como para Ricardo, el ahorro y la inversión se corresponden mutuamente, de forma automática.[32] La tesis de Malthus se refería, más bien, a la posibilidad de que el aumento de la capacidad productiva generado por la inversión fuera mayor que el crecimiento de la demanda; de hecho, en ausencia de consumo improductivo por parte de capitalistas o terratenientes, el aumento de salarios debido al aumento del empleo asociado a la inversión genera una demanda adicional, suficiente para mantener el mismo ritmo que el aumento de la capacidad productiva. Aquí entraba en escena la teoría maltusiana del valor basada en la oferta y la demanda:[33] en la situación que hemos ilustrado, el aumento de la producción hallará una salida, pero a precios decrecientes, y, por lo tanto, con una disminución de los beneficios y del tipo de beneficio.[34] El resultado es una situación de crisis generalizada.

---

32 Cf. Meek (1950-1951); Robbins (1958), p. 248; Corry (1959); Tucker (1960), pp. 123-156. En cambio, Eltis propone una reconstrucción de la teoría maltusiana de la demanda efectiva y del crecimiento basada en la distinción entre la inversión *ex ante* y *ex post* (Eltis, 1984, pp. 140-181).

33 De modo más preciso, podemos decir que Malthus consideraba dos elementos separados: la «dificultad de producción», y la demanda y la oferta que regulan el volumen de beneficios que debe añadirse a los costes para determinar el precio.

34 Este punto fue captado y desarrollado por el anónimo autor de *An enquiry into those principles respecting the nature of demand and the necessity of comsumption* [Investigación de los principios referidos a la naturaleza de la demanda y la necesidad del consumo] (Anónimo, 1821*a*). Sobre esta obra cf. Ginzburg (1976), pp. LXVI-LXXX.

Sin embargo, todo esto no tiene nada que ver con la teoría keynesiana, que (como veremos más adelante, cap. 14) se basaba precisamente en la distinción entre ahorro e inversión en una economía monetaria de producción. La idea de que Malthus fue un precursor de Keynes (sugerida en primer lugar por el propio Keynes, en el ensayo sobre Malthus en sus *Essays in biography* [Ensayos biográficos], 1933), parece más bien encontrar apoyo en la oposición de Malthus a la teoría cuantitativa del dinero. En particular, en la *Investigation of the cause of the present high price of provisions* [Investigación sobre la causa de los actuales altos precios de las provisiones] (1800), Malthus sostenía que el aumento de los precios era la causa, y no el efecto, del aumento de la cantidad de dinero en circulación, que los bancos ajustan a la demanda.

Mientras que Lauerdale fue, especialmente en la última parte de su vida, un conservador extremo (lo que entre otras cosas explica su hostilidad hacia Smith) y Malthus puede considerarse un conservador moderado, un tercer exponente de la teoría del subconsumo, Jean Charles Léonard Simonde de Sismondi (1773-1842), fue indudablemente un izquierdista, crítico con el capitalismo, que sostuvo ideas de solidaridad y justicia social que en muchos casos anticiparon tesis características del movimiento socialista.[35] Su principal obra fueron los *Nouveaux principes d'économie politique* (1819; 2.ª ed., 1827).

Sismondi fue un defensor de la intervención pública en la economía: salario mínimo, limitación de las horas de trabajo, asistencia pública en la enfermedad, vejez y desempleo. Al mismo tiempo, estuvo a favor de la difusión de la propiedad privada y de las formas de participación del trabajador en los beneficios de la empresa, con el objetivo de reducir las desigualdades en la distribución de la renta y favorecer la movilidad social. Su teoría del subconsumo estaba relacionada con la tesis de la necesidad de defender el poder adquisitivo de los consumidores, y de favorecer una distribución más equitativa de la renta; en particular, los salarios eran vistos

35 La corriente «progresista» de las teorías del subconsumo iba a contar más tarde entre sus principales exponentes a heterodoxos marxistas como Rosa Luxemburg y Hobson (cf. más adelante § 9.9). Denis (1965, vol. 2, pp. 40-41) considera a Sismondi un precursor de la noción marxiana de *plusvalía,* y de las leyes de empobrecimiento y concentración industrial crecientes.

como una fuente de demanda, mientras que el crecimiento de la renta requería una expansión de la demanda que no quedaba automáticamente asegurada por una producción creciente.[36]

Como estas sumarias observaciones bastan para demostrar, los economistas considerados como los principales representantes de las teorías del subconsumo no carecían de percepciones interesantes, aun cuando no lograron detectar una de las mayores debilidades de la tradición clásica, esto es, la identificación entre ahorro e inversión. Sin embargo, sus percepciones no fueron incorporadas a esquemas analíticos que tuvieran la suficiente solidez, y podemos entender lo relativamente no convincentes que sus posiciones pueden haber parecido, en cuanto a su nivel puramente intelectual, al compararlas con la arquitectura de Ricardo; aunque no hemos de subestimar lo bien que reflejaban puntos de vista pre-analíticos e ideas políticas extendidos en aquella época.

6.5. El debate sobre las leyes de pobres

Uno de los campos en los que desempeñó un papel central el principio maltusiano de la población, al menos desde las primeras décadas del siglo XIX, fue el debate sobre las leyes de pobres, que implicó una serie de diversos temas, como el papel del gobierno en la economía y el riesgo de interferencia pública en la responsabilidad individual. Una vez más, nos enfrentamos a un problema que surge continuamente, aunque en diferentes formas, en el debate económico y político. Es, en general, el tema de «qué hacer» con la pobreza que aflige a los estratos inferiores de la población.[37]

Evidentemente, el problema de la pobreza adopta formas diversas. Simplifiquemos: por una parte, tenemos los huérfanos y expósitos, los viejos y los inválidos: todos aquellos que, por una u otra razón, no pueden

---

36 Schumpeter (1954, p. 496; p. 557, trad. cast.) anota en el haber de Sismondi que fue el primero «en haber practicado el particular método de la dinámica llamado análisis de períodos».

37 Por ejemplo, a finales del siglo XVII Child sostenía la necesidad de deportar a los pobres que estuvieran sanos y fuertes a las colonias, o de ponerlos a trabajar en asilos bajo control público.

trabajar y no tienen una familia que cuide de ellos y procure su subsistencia. Por otra parte, tenemos aquellos que podrían trabajar, pero no encuentran trabajo, o tienen uno que les proporciona una renta insuficiente para sobrevivir. Finalmente, un tercer grupo incluye aquellos que prefieren más que un trabajo, una vida de privaciones y pobreza, como los mendigos, o una vida llena de riesgos, como los bandidos.

La importancia atribuida a este último grupo es variable. En general, le confieren más importancia los economistas conservadores, hostiles a extender la intervención pública a favor de los pobres incluidos en las dos primeras categorías. Por otra parte, los economistas progresistas favorables a la intervención pública consideran que el tercer grupo es insignificante, o bien lo incluyen en los dos primeros grupos.[38]

El problema del pobre es endémico, pero adopta formas particularmente agudas en períodos caracterizados por un acusado cambio tecnológico. Así, los cambios tecnológicos radicales que caracterizaron a la agricultura en primer lugar y después a la revolución industrial, llevaron al empobrecimiento de las masas obreras. En el siglo XVI, los cercamientos —delimitando la tierra que se reservaba para la cría de ganado— generaron masas de gente muy pobre, arrancadas de las tierras que sus familias habían cultivado durante generaciones. Tomás Moro (1516, pp. 65-67) observaba con ironía en este aspecto que la oveja, «que habitualmente es tan mansa y tan barata de alimentar, empieza ahora […] a ser tan glotona y salvaje que devora a los seres humanos y devasta y despuebla los campos, casas y ciudades». En la segunda mitad del siglo XVIII y en la primera mitad del XIX, en Inglaterra, como en los países más adelantados de la Europa continental, las industrias manufactureras comenzaron a desplazar a las actividades artesanas tradicionales, dando lugar nuevamente al empobrecimiento de las masas.

Más adelante (§ 7.7) consideraremos el debate sobre la «compensación», o, en otras palabras, la tesis de que los puestos de trabajo perdidos con la introducción de maquinaria son «compensados» por la creación de nuevos puestos, gracias a la nueva demanda que se deriva de la mejora del

38 Es suficiente, por ejemplo, considerar la marginación social como una enfermedad psiquiátrica.

nivel de vida generada por el progreso técnico. Sin embargo, en realidad, el pauperismo estaba allí para todos los que lo quisieran ver: la «compensación» era, al menos, algo no inmediato.

En la Inglaterra isabelina, las leyes de pobres ya habían contemplado no sólo el apoyo sistemático a la primera categoría de pobres —los huérfanos, viejos e inválidos—, sino también para todos aquellos que no pudieran mantenerse a sí mismos con su trabajo. Las leyes de 1601 introdujeron un impuesto a escala nacional para atender al sustento de los pobres; sin embargo, la recaudación del impuesto y la distribución del ingreso se administraban localmente, bajo la vigilancia de supervisores elegidos, y las administraciones locales eran libres de seguir la dirección del *outdoor relief* (distribución de alimentos, subvenciones, obras públicas) o del *indoor relief* (el pobre asistido estaba obligado a residir —y trabajar— en «asilos» públicos), o una combinación de ambos.

Así pues, la responsabilidad de la intervención recaía en las clases acomodadas de las comunidades locales donde vivían los pobres. Evidentemente, esto significaba una carga fiscal distinta de un lugar a otro, según la proporción de pobres que hubiera en la población local; en consecuencia, las comunidades trataban de estimular la emigración de sus pobres a otros lugares del país, obstaculizando la entrada de pobres procedentes de otras zonas, con repetidos intentos de regular —y dificultar— la movilidad de los pobres. Las *Settlement Laws* [leyes de asentamiento] de 1662, por ejemplo, impusieron restricciones que no sólo eran absurdamente rígidas, sino también extremadamente difíciles de hacer cumplir. Además, el impuesto provocaba continuas quejas sobre el incentivo que a la ociosidad ofrecía un sistema de asistencia que se consideraba demasiado generoso para gente que, aunque sana y fuerte, no trabajaba.[39]

Con el tiempo, esta doble serie de problemas dio origen, en el siglo XVIII y en particular con la nueva Ley de Pobres de 1772, a un conjunto de reglas que en la práctica prohibían la emigración del pobre de una parroquia a otra, y hacían depender la provisión de alimentos, por peque-

39 Entre los defensores de este punto de vista en el siglo XVIII encontramos a Daniel Defoe y Bernard de Mandeville; sin embargo, se encuentra con frecuencia en la literatura de la época.

ña que fuera, del hecho de vivir en un asilo; con lo que el asilo se convertía en una especie de prisión sin rejas.[40] A pesar de estas limitaciones, la asistencia a los pobres adquirió considerables dimensiones: según algunas estimaciones, en 1803 llegaba a un millón de personas, el 11 por 100 de la población de Inglaterra y Gales, mientras que en 1830 la asistencia absorbía el 2 por 100 de la renta nacional.[41] La asistencia a los pobres se vio reforzada, entre otras cosas, por el llamado «sistema de Speenhamland» (por el nombre del lugar donde solían reunirse los jueces de Berkshire), que comenzó a extenderse en 1795, complementando los salarios más bajos hasta alcanzar un nivel mínimo determinado sobre la base del número de familiares dependientes e indiciado por el precio de los alimentos.

Éstos eran los antecedentes del debate sobre las leyes de pobres en Inglaterra en la primera mitad del siglo XIX. Como vimos antes, se hizo un gran uso del principio maltusiano de la población para argumentar que la ayuda a las personas sanas era inútil: una tesis que sostuvieron muchos economistas clásicos, incluyendo al propio Malthus y a Ricardo. Otros, como Senior, invocaron la teoría del «fondo de salarios» con el mismo fin: la ayuda a los pobres sanos reduce el incentivo para trabajar, debilitando de este modo la eficiencia de los trabajadores y, en consecuencia, la escala de producción y la disponibilidad de recursos para pagar salarios.[42]

El debate entre las tesis conservadora y progresista se refería a si la falta de incentivos para trabajar surgía con la asistencia a los pobres que estando sanos no se veían constreñidos a realizar un trabajo obligatorio en los asilos *(workhouses).* Por lo tanto, el debate no giraba tanto sobre la deseabilidad de la ayuda al pobre como principio, como en la elección entre la ayuda *outdoor* o *indoor*. Los problemas de mala administración, de escaso interés desde el punto de vista del debate económico teórico, se mezclaban con

---

40 Frederick Eden (1766-1809), *The state of the poor* [El estado del pobre], 3 vols., 1797, ofrece una importante reconstrucción contemporánea de la situación a finales del siglo XVIII y del proceso que había llevado a ella.

41 Williams (1981); cf. también Boyer (1990) y Oxley (1974).

42 Las preocupaciones de Senior se referían a la laboriosidad, previsión (por lo tanto, frugalidad) y caridad. Con carácter más general, Senior identificaba el progreso de la sociedad con el desarrollo gradual de la libertad individual y de la autodeterminación, que se veía obstaculizado por las restricciones (por ejemplo, de la movilidad) requeridas por la administración de las leyes de pobres. Cf. Bowley (1937), pp. 288-290.

temas que incluían los incentivos para un comportamiento activo de los individuos, el papel de la intervención pública y la idea de que la pobreza era el destino inevitable de una gran parte de la población.[43]

6.6. El debate sobre las colonias

El principio maltusiano de la población, esto es, la idea de que el crecimiento de la población ejerce presión sobre los medios de subsistencia, tuvo cierta apariencia de realismo en Inglaterra en la época de las guerras napoleónicas, cuando el bloqueo continental obstaculizó las importaciones de los países exportadores de bienes agrícolas de bajo coste. En los años que siguieron inmediatamente al Congreso de Viena de 1815, el recuerdo de los años de guerra podía explicar todavía la aceptación, persistente y extendida, de una teoría que ya había sido superada por las realidades de la época. Un campo en el que estaba claro que el principio de población se había desgastado por completo era el debate sobre las colonias, ahora ampliamente ignorado por los historiadores del pensamiento económico, pero que fue una cuestión candente en aquella época.

Este debate había comenzado también mucho antes del período que aquí estamos considerando. Sobre las relaciones entre las colonias y la madre patria, por ejemplo, Adam Smith escribió algunas páginas extremadamente interesantes en la conclusión de su misma *magnum opus,* publicada el mismo año que la Declaración de Independencia de las colonias americanas. En estas páginas, y en un memorando de febrero de 1778, Smith no sólo parecía dispuesto a reconocer los derechos de las colonias, sino que llegaba a perfilar una *commonwealth,* similar a la que tomó forma sólo mucho más tarde, intuyendo las potencialidades de Norteamérica como futuro líder de la economía mundial.[44] Incluso antes de

---

43 En este aspecto, un ejemplo característico de la opinión conservadora lo ofrece Senior. Cf. Bowley (1937), pp. 282-334, para una amplia ilustración de la participación de Senior en el debate. Entre los economistas que aceptaban el principio de asistencia a los pobres que estuvieran sanos encontramos una serie de autores que volveremos a encontrar en el capítulo 8 entre los ricardianos: McCulloch, Torrens, James y John Stuart Mill.

44 Smith (1776, pp. 934-947; pp. 832-843, trad. cast.) y sobre todo (1977, pp. 377-385). Sobre la secuencia de países que actúan como líderes en la economía mundial, cf. Kindleberger (1996).

Smith, podemos recordar la participación de Petty en la aventura americana de su amigo Penn, que le llevó a la fundación de Pensilvania,[45] o el papel desempeñado por Cantillon y, sobre todo, por el banquero-economista escocés John Law en las vicisitudes financieras relacionadas con la colonización del Misisipí.[46]

Pero volvamos al debate sobre las colonias en la edad de oro de la economía política clásica. Uno de los principales problemas de las áreas de allende los océanos —los recién independizados Estados Unidos y la nueva frontera colonial de Australia— era la extrema escasez de población. La tierra disponible para el cultivo era vasta, y el número de inmigrantes escaso, lo que significaba enormes dificultades para las empresas manufactureras recientes que buscaban asalariados, frustrando el desarrollo de un sistema económico integrado con un sector manufacturero que prosperaba con la división del trabajo entre las empresas y dentro de cada proceso productivo.

De estos problemas trataron autores como Wakefield, Torrens y otros. Sin abandonar el marco del principio maltusiano de la población, Torrens (volveremos a tratar de él más adelante: § 8.2) se encontró entre los primeros autores que presentaron las colonias como salidas para la emigración que iban a mejorar las condiciones de los trabajadores del reino, y en particular de los irlandeses.[47] Sin embargo, Torrens se convirtió pronto a las ideas de Wakefield sobre la colonización sistemática.

Edward Gibbon Wakefield (1774-1854) sostenía que en las colonias la tierra debía venderse a los colonos a un precio tal que no pudieran pagarlo, a fin de garantizar la disponibilidad de trabajo asalariado; si hubieran podido tomar posesión de la tierra para cultivarla libremente, los

---

45 Cf. Fitzmaurice (1895).

46 Cf. Murphy (1986; 1997).

47 Cf., por ejemplo, Torrens (1817). Otros autores, sin embargo, incluido Senior, utilizaron la teoría maltusiana contra las políticas de colonización, sosteniendo que el «vacío» dejado por la emigración sería pronto rellenado por un aumento de la población, anulando los efectos positivos de la misma. Siglo y medio antes, Petty (1691*a,* p. 157; 1899, pp. 551 y ss.; 1927, pp. 256, 262, 265-266) había anticipado repetidamente una propuesta de signo opuesto en relación con la «colonia» irlandesa: que el «trasplante», o deportación en masa de los irlandeses, transformaría la isla en unos inmensos pastos para la cría del ganado, con pocos trabajadores.

colonos se dispersarían en vastas áreas y se haría impracticable la división del trabajo, con una enorme pérdida de productividad y con la amenaza de la pobreza en las nuevas colonias.[48]

Una vez que abrazó las ideas de Wakefield, Torrens las defendió con su vigor, característico desempeñando un activo papel en la colonización del sur de Australia, primero (desde 1831) como miembro fundador de la South Australian Land Company, y después (desde 1835) como presidente de una comisión creada por el Gobierno británico para organizar nuevas provincias en el sur de Australia.[49] Así, la teoría de la población se apartó de las viejas opiniones pesimistas sobre la posibilidad del progreso de las sociedades humanas para formar la base de la racionalización teórica de las fuerzas expansionistas que llevaban a la formación del Imperio británico.

6.7. El utilitarismo de Bentham

Volvamos ahora a otra corriente importante de pensamiento, el utilitarismo de Bentham, que tomó forma y aumentó su influencia en el período situado entre *La riqueza de las naciones* (1776) de Smith y los *Principios* (1848) de John Stuart Mill. En algunos aspectos —como veremos en el capítulo 10— abre el camino hacia la «revolución marginalista»; en otros aspectos, puede ayudarnos para entender la transición —que para muchos fue un gran paso atrás— desde la noción smithiana de los seres humanos movidos por una rica mezcla de pasiones e intereses a la noción ricardiana del hombre económico.

La «revolución utilitarista» del filósofo londinense Jeremy Bentham (1748-1832) cae dentro de un campo distinto al de la economía política, aunque en muchos aspectos lo toca, es decir, el campo de la ética. Dentro de él, un debate secular (mencionado más arriba: § 2.1) presenció el enfrentamiento entre dos visiones: el enfoque deontológico y el consecuencialista. Bentham efectuó una aportación decisiva al desarrollo de este último.

---

48 Cf. Wakefield (1829 y 1833). Sobre el papel dominante de Wakefield en este debate, cf. Winch (1965).

49 Cf. Torrens (1835). Sobre la contribución de Torrens al debate sobre las colonias, cf. Robbins (1958), pp. 144-181. Un gran lago (5700 km^2) en el sur de Australia lleva el nombre de Torrens.

En pocas palabras, el enfoque deontológico sostenía que las acciones son «buenas» o «malas» en sí mismas: la calidad moral de cualquier acción es una característica intrínseca de ella. Por ejemplo, hacer daño a una persona es seguramente «malo». El enfoque consecuencialista sostenía, en cambio, que cualquier acción debe juzgarse dentro del contexto específico en el que tiene lugar, esto es, teniendo en cuenta sus consecuencias. Incluso hacer daño a una persona puede ser «bueno», por ejemplo, si uno se ve obligado a hacerlo para evitar que la persona mate a alguien.[50]

Las teorías deontológicas en el campo de la ética se basaban comúnmente en el principio de autoridad; tradicionalmente se las asociaba con los mandamientos religiosos, y eran típicas de sociedades orientadas hacia el respeto por las tradiciones. Las teorías consecuencialistas de la ética, por otra parte, destacaron con la nueva orientación racionalista de la época de la Ilustración. De diferentes formas, muchos filósofos y reformadores sociales (como Beccaria y Verri en Milán: cf. más arriba § 4.8) contribuyeron al éxito de este enfoque; entre ellos, Bentham desempeñó indudablemente un papel decisivo.

Bentham resumía la ética consecuencialista en la expresión «el principio de la mayor felicidad», o «el principio de utilidad», que constituyó su axioma fundamental desde su primera obra importante, el *Fragment on government* [Un fragmento sobre el gobierno]. Según esta máxima de Bentham, «la mayor felicidad del mayor número es la medida de lo que es correcto y de lo que es erróneo» (Bentham, 1776, p. 393). Este principio procedía de Francis Hutcheson y —a través de Beccaria— de Helvecio.[51]

---

50 Naturalmente, una dicotomía clara entre los enfoques deontológico y consecuencialista es simplista y oculta muchos problemas. Como demostró Sen (1991), las teorías deontológicas en general están abiertas al reconocimiento, por lo menos indirecto, de la importancia de las consecuencias de las acciones, mientras que los enfoques consecuencialistas por lo general conservan algunos elementos de los juicios apriorísticos. En conjunto, sin embargo, la distinción sigue siendo una clave interpretativa muy útil. Puede decirse lo mismo de una dicotomía que muestra una serie de analogías con la que se ha tratado más arriba, pero que difiere de ella en algunos aspectos sustantivos, es decir, la dicotomía entre la ética trascendental y el enfoque hedonista. En resumidas cuentas, la ética trascendental sostenía que el fin último de las acciones, que determina su valor moral, no es de este mundo; el enfoque hedonista sostenía que el fin último es el bienestar individual. Junto con el consecuencialismo, esta última visión caracterizó al llamado «radicalismo filosófico».

51 Cf. Halévy (1900), pp. 13 y 21. Schumpeter (1954, p. 130; p. 170, trad. cast.), recordaba que Helvecio (en *De l'Esprit,* 1758) «comparaba la función del principio del interés propio en el mundo social con la que tiene la ley de gravitación en el mundo físico».

Tomada literalmente, implicaba dos elementos («la mayor felicidad» y «el mayor número») que debían maximizarse simultáneamente. Éste es un elemento decisivo que debe tenerse presente cuando se interpreta a Hutcheson o a Beccaria; sin embargo, el «cálculo felicífico» de Bentham parece implicar sólo un maximando: la felicidad social total.

El cálculo felicífico, que Bentham proponía como un componente esencial de su ética consecuencialista, consistía en la evaluación cuantitativa y la suma algebraica de los placeres y dolores procedentes de cualquier acción o conjunto de acciones (donde los placeres tienen evidentemente un signo positivo y las penas un signo negativo). Bueno es todo lo que dé como resultado una magnitud felicífica algebraicamente positiva, y, por lo tanto, aumente la «cantidad de felicidad» en las sociedades humanas; malo es todo lo que dé como resultado una magnitud felicífica negativa, y en consecuencia disminuya la cantidad de felicidad social.[52]

El «cálculo felicífico» se dirigía, pues, a evaluar el impacto *social* de las acciones individuales y de las elecciones de la política pública; Bentham, sin embargo, concentró la atención en las últimas.

Consideremos este punto. El impacto privado y el impacto social de las acciones individuales coinciden si los individuos, al perseguir sus propios intereses personales, no producen un impacto sobre los intereses de los demás; en tal caso, el comportamiento egoísta produce también automáticamente el bien común y se mantiene la llamada «tesis de la identidad natural de intereses». Ésta era la tesis en la que se apoyaban las ideas más extremas del *laissez-faire,* al sostener que las condiciones sociales óptimas se dan cuando los individuos persiguen sus propias preferencias

52 Entre los precursores del utilitarismo —pero no del cálculo felicífico— podemos recordar al filósofo inglés John Locke (sobre él cf. más arriba § 4.2). En su *Essay concerning human understanding* [Ensayo sobre el entendimiento humano], vol. II, cap. 20, Locke (1689), p. 229, de hecho dijo: «Las cosas son buenas o malas sólo con referencia al placer o al dolor»; pero a esta afirmación la seguía un análisis de las diferentes pasiones (ibíd., pp. 229-233), que demuestra que el placer y el dolor no se consideraban como magnitudes unidimensionales. La crítica de John Stuart Mill a Bentham, que gira en torno a este punto y que se tratará más adelante (§ 8.9), tiene, por lo tanto, unas raíces profundas: podríamos decir que el cálculo felicífico de Bentham y la correlativa visión unidimensional del hombre constituían una desviación de la tradición filosófica en lengua inglesa, y más bien mostraban signos de la influencia del sensualismo francés.

personales. Subrayemos que esta tesis difería de la posición mantenida, por ejemplo, por Adam Smith, que se trató más arriba en §§ 5.3 y 5.8, según la cual el comportamiento individual debe guiarse por un conjunto adecuado de normas legales y morales defendidas por los organismos públicos: la policía y la administración de justicia. El enfoque del *laissez-faire* de Smith reposa, más bien, en la convicción de que en un mundo imperfecto tenemos que abandonar el sueño del «príncipe ilustrado», puesto que cada ciudadano puede cuidar de sus intereses mejor de lo que pueda hacerlo cualquier otro. Por otra parte, Bentham osciló entre la idea del «príncipe ilustrado» y las visiones del *laissez-faire* extremo (implícitas, por ejemplo, en su defensa de la usura contra la propuesta de Smith para establecer un tope máximo a los tipos de interés: Bentham, 1787); en efecto, su fe en la Razón benevolente, típica de la Ilustración francesa, le condujo especialmente en la primera dirección, atribuyendo un papel central al «Legislador».

El objetivo que guiaba a Bentham en sus investigaciones era, en realidad, la construcción de un código legal para alcanzar la supremacía de la Razón en las sociedades humanas, siendo el cálculo felicífico el principal instrumento del Legislador. Con tal instrumento, el Legislador podía tener en cuenta el comportamiento de los individuos motivados por su propio interés, e intervenir con leyes que establecieran recompensas y castigos, a fin de modificar el comportamiento individual en la dirección de la situación óptima que correspondiera al principio de la mayor felicidad. Por supuesto, las mayores o menores cantidades de felicidad procedentes de los diferentes cursos de la acción se computarían para la sociedad en su conjunto, y serían valoradas por el propio Legislador. (No era necesario que el comportamiento individual se guiase estrictamente por el cálculo felicífico individual: los individuos podían guiarse por sus costumbres, más que por un cómputo racional continuo de los efectos de cada acción; lo que importaba era que el Legislador, si quería modificar las elecciones individuales, podía hacerlo por medio de un conjunto adecuado de incentivos positivos y negativos.) En otras palabras, la tarea del Legislador consistía en producir armonía entre los intereses privados y los públicos.

El uso del cálculo felicífico por parte del Legislador implicaba dos requisitos previos. Primero, se suponía que los diferentes placeres y dolores de cada individuo podían reducirse a una medición cuantitativa en una

escala unidimensional. Segundo, se suponía que las magnitudes felicíficas referidas a diferentes individuos podían sumarse de forma algebraica. Básicamente, se suponía que todos los individuos eran idénticos en su capacidad de experimentar placeres y dolores.

Bentham fue en muchos aspectos un verdadero creyente en los poderes de la Razón y en la aplicabilidad del cálculo felicífico a una naturaleza humana homogénea y unidimensional. Sin embargo, en la práctica, en su impresionante producción de manuscritos no puede encontrarse ningún ejemplo, por lo menos que yo sepa, de cómputos basados en la realidad que sean de este tipo, con estimaciones numéricas de placeres y dolores. Bentham se limitó sistemáticamente a ilustrar los elementos que influían en la «cantidad» de placeres y dolores (tales como «intensidad, duración, certidumbre, proximidad, fecundidad, pureza y extensión»). Esto era suficiente para sus propósitos cuando trataba temas específicos, por ejemplo, establecer los criterios que debían seguir las leyes (especialmente los relativos a los castigos, como en el debate sobre la pena de muerte). Podemos añadir que la idea de mapas de preferencias individuales claramente especificadas y completas, que sirvieran de base para la evaluación cuantitativa de las utilidades y desutilidades estaba lejos del pensamiento de Bentham cuando consideraba el comportamiento de los agentes económicos. Como vimos más arriba, la valoración de las preferencias sociales e individuales era tarea del Legislador; el cálculo felicífico, podemos destacarlo una vez más, fue introducido por Bentham en este contexto (y con carácter más general en el contexto del debate sobre la ética), no en el contexto de un análisis del comportamiento de los consumidores.

Además, aunque Bentham parece inclinarse hacia una teoría subjetiva del valor (que, como vimos, ya contaba con una larga tradición de siglos), entre su utilitarismo y la economía marginalista posterior hay una diferencia de perspectiva. Bentham evaluaba los resultados de los diferentes cursos de la acción (y especialmente de diferentes normas legales: la distinción, característica del utilitarismo contemporáneo, entre el «utilitarismo de norma *[rule]*» y el «utilitarismo de hecho *[act]*»[53] es irrelevante aquí)

53 Cf. Sen y Williams (1982), en particular el ensayo de John Harsanyi, «Morality and the theory of rational behaviour», pp. 39-62.

analizando sus consecuencias, mientras que la economía marginalista apunta a evaluar las *mercancías* a través de la conexión entre valor de cambio y valor de uso. La noción de *utilidad marginal,* sobre la que se basa esta conexión —como veremos en el capítulo 10— requiere que el consumo de cada dosis sucesiva de cada mercancía se considere como una acción diferente. Esto (y en particular el postulado de la utilidad marginal decreciente) era innecesario desde la perspectiva del Legislador de Bentham; en efecto, es probable que Bentham y, más todavía, algunos de sus seguidores más conocidos, en particular John Stuart Mill, hubieran considerado esta línea de argumentación una aplicación forzada del cálculo felicífico.

De hecho, Bentham no proporcionó un análisis sistemático de las nociones de *valor* y *precio.* En sus escritos encontramos una serie de enunciados categóricos como que «todo valor se basa en la utilidad», pero esto significa simplemente que «donde no hay uso, no puede haber ningún valor»: esto es, exactamente como en Smith o en Ricardo, la utilidad era considerada como un requisito previo para el valor de cambio.[54] Sin embargo, esto no implicaba necesariamente que atribuyera a la utilidad una dimensión cuantitativamente medible, y mucho menos que se basase en ella para la determinación de los valores de cambio. Es verdad que, como tantos otros autores antes que él, Bentham señaló la abundancia o escasez como factores que explican los precios, específicamente cuando tratan de la paradoja del agua y los diamantes; pero queda un buen trecho que recorrer desde esto a la teoría marginalista de los precios, que requiere supuestos claramente especificados, incluyendo funciones de demanda y oferta rigurosamente definidas, sin lo cual era imposible utilizar los instrumentos del cálculo diferencial.

54 Bentham (1801), p. 83. Hutchison (1956), p. 290, después de citar este pasaje, muestra cómo se diferencia Bentham de Smith al inclinarse hacia una teoría subjetiva del valor basada en la comparación entre escasez y demanda, pero sin ir más allá, o de lo que ya se encontraba en «la tradición de Galiani, Pufendorf y los escolásticos» (ibíd., p. 291).

This page intentionally left blank

7. DAVID RICARDO

7.1. Vida y obras

David Ricardo nació en Londres en 1772. Era el tercero de por lo menos diecisiete hijos de un agente de bolsa, judío sefardí. Siguiendo las tradiciones de la familia, de los once a los trece años de edad David estudió en Ámsterdam, un importante centro financiero que había perdido recientemente su supremacía a favor de Londres, y de donde procedía la familia de Ricardo (aunque parece que sus raíces originales estaban en Portugal). De vuelta a Londres a la edad de catorce años, David comenzó a trabajar en la bolsa con su padre. Sin embargo, pronto iba a convertirse en el protagonista de una historia romántica: enamorado de una joven cuáquera, al llegar a la edad de veintiún años se casó contra la voluntad de su familia y fue repudiado. Así, viéndose obligado a abrirse camino por sí mismo, gracias a su capacidad y a las relaciones adquiridas mientras trabajó para su padre, pronto consiguió alcanzar una posición importante en la comunidad de los negocios.

Fue precisamente este trabajo en la bolsa el que lo impulsó a la consideración sistemática de las vicisitudes económicas del país.[1] Un estímu-

---

1 Según una anécdota que circulaba en Cambridge, Sraffa, editor de la monumental edición crítica de las obras de Ricardo (Ricardo, 1951-1955), sintetizó su personalidad en una sola frase: «Ricardo era hijo de un agente de bolsa». En una carta a la cuñada de Gramsci, Tatiana, fechada el 21 de junio de 1932, Sraffa escribió: «En general, [Ricardo] no persigue nunca un punto de vista histórico y como se ha dicho [por Marx] considera como leyes naturales e inmutables las leyes de la sociedad en la que vive. Ricardo era, y siempre lo fue, un agente de bolsa con una cultura mediocre» (Sraffa, 1991, p. 74).

lo importante, por ejemplo, le vino con la suspensión de la convertibilidad en oro por parte del Banco de Inglaterra en febrero de 1797. Mientras se hallaba de vacaciones en Bath, en 1799, leyó *La riqueza de las naciones* de Smith, un libro que tenía entonces veintitrés años, pero que se había situado como la principal obra de referencia en el campo de la ciencia económica. Ricardo no era un tipo erudito, pero tenía una mente lógica y una inteligencia aguda. Así pues, su inclinación analítica germinó en torno a tres elementos: los acontecimientos económicos inmediatos de su época, el debate en torno a ellos y el libro de Smith.

Sus primeros escritos económicos (en 1809, *The price of gold* [El precio del oro], tres artículos en el *Morning Chronicle;* en 1810, un corto ensayo *The high price of bullion, a proof of the depreciation of bank notes* [El alto precio de los metales, una prueba de la depreciación de los billetes de banco], que alcanzó cuatro ediciones en el siguiente año) entraban en el campo de las controversias monetarias de la época. Sin embargo, su trabajo le dejaba poco tiempo para tales esfuerzos. Sus principales contribuciones a la economía política vinieron después de retirarse de la bolsa en 1815, cuando sólo tenía cuarenta y tres años, pero ya era una persona rica, particularmente gracias a las exitosas especulaciones en la colocación de deuda pública. Como Rothschild, Ricardo había apostado por la victoria sobre Napoleón y, después de la batalla de Waterloo (18 de junio de 1815), tenía una fortuna estimada en más de 600 000 libras esterlinas de la época.

Ricardo se trasladó al campo, a Gatcomb, donde llevó una vida tranquila de caballero rico. Junto con esto también se dedicó a la política, y desde 1819 fue miembro del Parlamento, representando a Portarlington, un municipio de Irlanda que sólo tenía doce electores, que, como era habitual en aquella época, vendían su voto al mejor postor. Por supuesto, también se incorporó a los debates económicos del período, pero lo hizo más a través de la correspondencia con amigos y de discursos parlamentarios que con publicaciones. Entre las últimas, sin embargo, su *Essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock* [Ensayo sobre la influencia de un bajo precio del grano sobre los beneficios del capital], publicado en 1815, encontró una respuesta positiva. Su obra principal, *On the principles of political economy and taxation* [Principios de economía política y tributación], un libro publicado en 1817, tuvo un éxito

razonable, si no excepcional, en términos de número de lectores (con dos nuevas ediciones —en 1819 y en 1821— en vida del autor), pero contribuyó a establecer su posición como figura importante de la élite político-cultural de ese período.

En sus publicaciones y en su actividad parlamentaria, Ricardo trató temas monetarios, fiscales y de deuda pública.[2] En 1816 publicó el corto ensayo *Proposals for an economical and secure currency* [Propuestas para una moneda económica y segura], en el que criticaba al Banco de Inglaterra, que entonces era una empresa privada, y proponía reintroducir la convertibilidad de los billetes de banco en lingotes de oro, más que en monedas, a fin de favorecer la circulación basada en billetes de banco, con algún ahorro en los costes de circulación. En un artículo sobre el «Funding system», escrito en 1819 (pero publicado en 1820) para un suplemento de la *Encyclopaedia Britannica,* Ricardo proponía el recurso a los impuestos sobre la riqueza para reembolsar en un espacio de cuatro-cinco años la deuda pública acumulada durante el período de las guerras napoleónicas. En 1823 volvió a los temas monetarios, con un corto ensayo (publicado póstumamente al año siguiente) sobre un *Plan for the establishment of a national bank* [Plan para el establecimiento de un banco nacional], en el que proponía que la emisión de billetes de banco se confiara a un banco nacional, y que el Banco de Inglaterra se limitara a la actividad de un banco comercial (recordemos que sólo en 1844, después de largas controversias, el Banco de Inglaterra fue obligado a aceptar la separación interna entre un departamento de emisión y un departamento de banca).

Ricardo murió, después de una corta enfermedad, en 1823. Dejaba una gran finca a su esposa y a sus hijos, con legados a sus amigos Malthus y James Mill.

Aunque fue aclamado como la figura principal de la economía política clásica, en los años que siguieron inmediatamente a su muerte se fue

---

2 La conocida crítica de Schumpeter (1954, p. 473; p. 533, trad. cast.), relativa al «vicio ricardiano», visto como «la costumbre de aplicar resultados de este carácter [es decir, basados en supuestos simplificadores tales como la invariabilidad de la tecnología] a la solución de problemas prácticos», no se refería a estos aspectos del pensamiento de Ricardo, sino a su teoría de los beneficios. Sin embargo, la observación de Schumpeter tiene una aplicación más amplia; considérese, por ejemplo, la aceptación, por parte de Ricardo, de una versión fuerte de la ley de Say (cf. más arriba § 6.3).

disipando gradualmente su herencia científica, con una distorsión creciente de su pensamiento original. Con la aparición del enfoque marginalista, después de 1870, ganó terreno la idea de que Ricardo era un genio, pero que no valía la pena leerlo; efectivamente, incluso se sugirió que con su extraordinaria inteligencia había metido a la economía política en una senda equivocada.[3] Sólo con la edición en diez volúmenes de sus obras y correspondencia, llevada a cabo por Sraffa entre 1951 y 1955 (más un undécimo volumen final con los índices, publicado en 1973) —edición que constituye una verdadera obra maestra del rigor filológico— Ricardo y su contribución científica volvieron a proponerse a la atención de los economistas, limpiando el campo de una proliferación de malas interpretaciones y desvelando otras nuevas discusiones interpretativas que hacen pensar, en relación directa con el debate teórico contemporáneo sobre temas básicos de la teoría del valor y de la distribución.

7.2. La visión dinámica de Ricardo

En sustancia, Ricardo tomó de Smith su «visión» del sistema económico, edificando sobre ella una construcción analítica admirable en su carácter sistemático y en su consistencia, dirigida a respaldar políticas que condujeran al desarrollo capitalista. Como Smith, Ricardo tomó en consideración una sociedad basada en la división del trabajo, con dos amplios sectores, la agricultura y las manufacturas, y tres clases sociales —trabajadores, capitalistas y terratenientes— con tres categorías de renta: salarios, beneficios y rentas. Según Ricardo, los salarios corresponden en general al consumo de subsistencia de los trabajadores empleados en el proceso productivo, y, por lo tanto, constituyen una parte de los gastos necesarios de la producción; las rentas y los beneficios corresponden al excedente, es decir, a aquella parte del producto de la que puede disponerse una vez que se hayan reconstituido las existencias iniciales de medios de producción y medios de subsistencia para los trabajadores empleados en la producción. Mientras que los terratenientes asignan sus rentas a consumos de lujo, los

3 Recordemos la resuelta afirmación de Jevons (1871, p. 72; p. 64, trad. cast.): «ese hombre competente pero equivocado, David Ricardo, condujo el carro de la ciencia económica en una dirección errónea».

capitalistas se ven inducidos por la competencia a invertir prácticamente la totalidad de sus beneficios. Por lo tanto, el desarrollo económico procede de la acumulación, realizada por los capitalistas sobre la base de sus beneficios.

Sin embargo, Ricardo no parte de Adam Smith en las líneas amplias de su construcción analítica. En su gran panorámica de los elementos que determinan la riqueza de las naciones, Smith había intentado tener en cuenta los diversos aspectos de la realidad económica. Los componentes más analíticos se incluían en un marco que podemos definir como análisis histórico: dentro de él, el economista saca a la luz los factores más importantes que están en juego, pero con una continua referencia a otros elementos que han quedado en un segundo plano. Ricardo tiene una mente analítica, con una necesidad innata de rigor lógico y de precisión, que le llevan a construir un edificio analítico perfilado con meticulosidad, aun a costa de excluir del análisis algo que no considera directamente relevante para el problema sometido a consideración.

Además, Ricardo concentró su atención en un campo relativamente menos general. Smith había ilustrado la evolución del sistema económico como un todo, relacionado con los desarrollos de la división del trabajo, y había explorado los distintos aspectos del tema. Ricardo, por su parte, proyectó el foco principal sobre la distribución del excedente entre rentas y beneficios. Éste era ciertamente un tema central, dado que en la visión de Ricardo la parte de la renta que va a los beneficios constituye el factor decisivo en la determinación del ritmo de la acumulación de capital en la economía. Además, con su esquema analítico hizo posible localizar el impacto, sobre los beneficios, de las restricciones al comercio internacional, y en particular de los derechos sobre las importaciones de grano; un tema candente, tanto en el período del bloqueo continental durante las guerras napoleónicas como en el período inmediatamente posterior.[4]

---

4 De hecho, el problema de un aumento en el precio del grano —que en el análisis de Ricardo parecía ser un problema a largo plazo— estaba presente, y se tenía de él una buena percepción, en los años del bloqueo continental; a largo plazo, antes y después de la «joroba» que caracterizó los principios del siglo XIX, gracias al cambio tecnológico que se produjo en la agricultura, los precios de los cereales resultaron relativamente estables, como Smith había sostenido, o incluso disminuyeron con relación al nivel general de precios (cf. Sylos Labini, 1984, pp. 31-36). Posiblemente fue la escasa

En la base del análisis de Ricardo está, pues, la distribución del excedente y su utilización para la acumulación. El tamaño del excedente —que en cierto sentido es el objeto principal de análisis para Smith— varía con el tiempo, como consecuencia del proceso de acumulación.[5] Esto significa que se toman como datos la tecnología (y, por lo tanto, se deja de lado el problema de la evolución de la división del trabajo), los niveles de producción y el tipo de salario. Concentrémonos ahora sobre estos dos últimos elementos.

Ante todo, necesitamos clarificar en qué sentido puede atribuirse a Ricardo el supuesto de unos niveles de producción dados. En el marco de una concepción dinámica como la que estamos describiendo, ciertamente no podemos suponer que los niveles de producción permanezcan invariables a lo largo del tiempo. Sin embargo, en términos de la estructura analítica de Ricardo, este supuesto procede de su aceptación de la «ley de Say» (cf. más arriba § 6.3) en su versión fuerte, implicando la imposibilidad de crisis generales de sobreproducción, con la consecuencia de que los productores no tienen dificultades para vender las mercancías que han decidido producir. Así, para Ricardo el nivel de producción está dado en cualquier momento del tiempo, siendo determinada la cantidad que puede producirse, dada la capacidad de producción disponible, por el proceso de acumulación de capital.[6]

---

cultura histórica de Ricardo y su punto de vista como agente de bolsa lo que le hizo más sensible a las circunstancias que predominaban en un período específico de tiempo, y menos sensible que Smith a las tendencias a largo plazo, a pesar de su conocida (y criticada) tendencia a prescindir en su análisis de los fenómenos a corto plazo. Otro ejemplo de la influencia que ejercieron las circunstancias de la época puede verse en el cambio de énfasis que tuvo lugar en su teoría monetaria (cf. más adelante § 7.5): de una etapa inicial en la que se ponía el acento principalmente en los mecanismos de la teoría cuantitativa, mientras Inglaterra adoptaba un régimen de papel moneda no convertible, a una etapa (con los *Principios*) en la que la teoría del valor trabajo entra en juego para explicar el valor del oro, mientras se está discutiendo el regreso a la convertibilidad del papel moneda en oro.

5 Fue a través de la conexión con la introducción de nueva maquinaria como el cambio tecnológico hizo su aparición en el sistema analítico de Ricardo, aunque en una posición relativamente secundaria que refleja la infravaloración del progreso técnico de la que se acusó a Ricardo en relación con su pesimismo acerca de las tendencias económicas a largo plazo, debido al papel central que se atribuye a los rendimientos decrecientes (estáticos) en la agricultura.

6 Obsérvese que esto no implica el supuesto de pleno empleo. En la teoría marginalista tradicional (cf. más adelante §§ 11.4 y 17.5), el pleno empleo procede de un mecanismo que asegura el ajuste automático de la demanda de trabajo por parte de los empre-

En cuanto al supuesto de un tipo de salario dado, Ricardo siguió la teoría de la población de Malthus (cf. más arriba § 6.2), y supuso que el salario se encontraba al nivel de subsistencia. Ricardo estaba dispuesto a aceptar las observaciones críticas de Torrens que subrayaban la necesidad de no interpretar la noción de *salario de subsistencia* en un sentido puramente biológico, sino como un nivel mínimo histórico-social de vida que fuera aceptable para los trabajadores; de todos modos, consideró que los salarios se correspondían con el consumo necesario de los trabajadores, y, por lo tanto, pudo estimarlos como un dato desde el punto de vista de su problema.[7] Así, resulta que el excedente se divide entre rentas —utilizadas principalmente en consumos de lujo— y beneficios, que se destinan sobre todo a la inversión.

---

sarios: es decir, la flexibilidad de la proporción entre el capital y el trabajo. La disminución de salarios que tiene lugar (en condiciones de competencia) en el caso de desempleo lleva a los empresarios a adoptar técnicas que utilizan más trabajo, y esto hace que la dotación de capital disponible en la economía en un momento dado del tiempo sea compatible con el pleno empleo. Esta tesis se basa en una noción de capital como «factor de producción» que no sólo es errónea (cf. más adelante § 16.8), sino que ante todo es totalmente ajena a la manera de pensar de Ricardo. Para él, como para la generalidad de los economistas clásicos, la dotación de capital de la economía en un momento dado del tiempo depende de la acumulación que hubiera tenido lugar en el pasado, e implica unas tecnologías específicas: aquellas que están incorporadas en la maquinaria disponible. En cualquier caso, la misma noción de *pleno empleo* no está presente en el análisis de los economistas clásicos.

7 Según una interpretación diferente, que se conoce en la literatura como la «nueva visión» (cf. Casarosa, 1974 y 1978; Caravale y Tosato, 1980; Hicks y Hollander, 1977), el salario natural igual al nivel de subsistencia sólo predomina a muy largo plazo, cuando la tendencia al estado estacionario ha llegado a su fin. En cambio, el salario de mercado vendría determinado por un mecanismo semejante al neoclásico, basado en la oferta y demanda de trabajo. Dicho con mayor precisión, según Ricardo —si seguimos la «nueva visión»— el salario de mercado vendría determinado por la comparación entre la tasa de incremento de la población, esto es, de la oferta de trabajo, que es una función creciente del tipo de salario, y la tasa de acumulación del capital, de la que depende la demanda de trabajo y que a su vez es una función creciente del tipo de beneficio, y, por lo tanto, dada la relación inversa entre tipo de beneficio y tipo de salario, es una función inversa del salario. La distribución de la renta, pues, resulta venir determinada por un equilibrio móvil que corresponde a la igualdad entre la demanda y la oferta de trabajo. Ésta es una interpretación que se fundamenta claramente en el enfoque teórico neoclásico, cuya atribución a Ricardo implica una lectura completamente tergiversada de sus escritos. Para la crítica de la «nueva visión», cf. Roncaglia (1982); Rosselli (1985); Peach (1993), pp. 103-131.

El problema de la renta, por lo tanto, se resuelve con la teoría de la renta diferencial: una teoría que con frecuencia se atribuye a Ricardo (a menudo leemos «teoría ricardiana de la renta»), pero que de hecho fue propuesta durante un corto pero animado debate sobre los derechos arancelarios sobre el grano, en 1815, por Malthus y (posiblemente) West antes que Ricardo, que, sin embargo, estuvo dispuesto a comprenderla y utilizarla.[8]

Según esta teoría, la renta de las tierras más fértiles corresponde a la reducción en los costes por unidad de producto, en comparación con los costes computados en las tierras menos fértiles. Dicho de modo más preciso, para cada parcela de tierra la renta es igual a la diferencia entre los costes unitarios de producción en las tierras cultivadas menos fértiles, y los costes unitarios en la tierra que se considere, multiplicada por la cantidad de producto obtenida en ella. La renta de las tierras cultivadas menos fértiles es nula y, por lo tanto, no entra en el coste de producción.[9] Así, los beneficios resultan ser una magnitud residual, es decir, aquella parte del excedente que no es absorbida por la renta.

Hemos visto que el crecimiento económico procede de la acumulación, y, por lo tanto, de los beneficios; por consiguiente, todo lo que reduzca los beneficios constituye un obstáculo para la acumulación. Si suponemos dado el tamaño del excedente, entonces los beneficios disminuyen cuando aumenta la renta de la tierra. Según Ricardo, *ceteris paribus,* esto se produce automáticamente debido al propio desarrollo económico: el crecimiento de la economía viene acompañado por el crecimiento de la población, lo que significa un aumento del consumo de alimentos, y, por lo tanto, de la demanda de productos agrícolas. Esto provoca a su vez a la expansión de los cultivos. Supongamos que las tie-

---

8 Cf. más adelante § 8.2. La teoría de la renta diferencial también tiene sus precursores: Schumpeter (1954, pp. 259-266; pp. 305-311, trad. cast.) recordó, entre otros, a James Anderson (1739-1808), los *Principles* de James Steuart (1767) y Turgot (1766).

9 Este aspecto generó un amplio debate en las décadas siguientes, hasta que predominó la teoría marginalista. Según esta última, como es sabido, la renta entra en el coste de producción porque corresponde al pago por el servicio del factor productivo tierra. Así, los autores que sostenían a mediados del siglo XIX que la renta debía incluirse en el coste de producción pueden considerarse, en este sentido, precursores de la teoría marginalista.

rras que se ponen en cultivo son más fértiles que las que se dejan sin cultivar.[10] A medida que se ponen tierras en cultivo, la menos fértil entre las cultivadas, es decir, la llamada «tierra marginal» por cuyo uso no se paga ninguna renta, resulta ser cada vez menos fértil. Por lo tanto, los beneficios obtenidos en la tierra marginal disminuyen, debido al aumento de los costes unitarios del producto. Las rentas aumentan en las tierras ya cultivadas, y en consecuencia disminuyen los beneficios de los granjeros. Esta disminución de los beneficios se transmite de la agricultura a las manufacturas, a través del aumento de precio de los productos agrícolas, y, por lo tanto, de los salarios. Todo ello frena la acumulación.

La implicación para la política económica es evidente. Las importaciones de grano extranjero son la mejor manera de hacer frente al aumento de la demanda de alimentos debido al aumento de la población. En efecto, las importaciones hacen posible que se evite poner en cultivo nuevas tierras, menos fértiles, con el consiguiente aumento de la renta y disminución de los beneficios y del ritmo de la acumulación. Así, resulta oportuno eliminar todos los obstáculos —tales como derechos aduaneros— a la importación de productos agrícolas.

La teoría de la ventaja comparativa, que Ricardo desarrolló en los *Principios* y que consideraremos más adelante (§ 7.6), refuerza la conclusión relativa a la política, que es mejor eliminar los obstáculos al comercio internacional, en particular los derechos aduaneros. Con esta teoría, en efecto, Ricardo demostró que las ventajas del comercio internacional proceden de las mejoras en la tecnología productiva para el conjunto de los países implicados en el comercio que permite la división internacional del trabajo. Por consiguiente, existe una mejora general para todos los países, no una ventaja para alguno a costa de otro, aunque sigue abierto el problema de cómo distribuir los frutos de estas mejoras entre los diferentes

10 Este supuesto fue criticado, como contrario a la realidad, por los escritores americanos de la época, como Henry Charles Carey (1793-1879); sus críticas se justifican a nivel empírico para las nuevas colonias, pero no afectan al punto principal del razonamiento analítico de Ricardo. En sus *Principles of political economy* [Principios de economía política] (1840), Carey criticó también a Ricardo a nivel político: «El sistema del señor Ricardo es un sistema de discordias [...] en su conjunto tiende a la producción de hostilidad entre clases y naciones» (citado en Bharadwaj, 1978, p. 25).

países.[11] La construcción analítica de Ricardo se orientaba principalmente a demostrar que la abolición de los derechos sobre el grano tenía efectos positivos sobre la tasa de acumulación y por ende sobre la «riqueza de las naciones».

Así, Ricardo expresaba a nivel analítico el conflicto de intereses entre los terratenientes, políticamente dominantes en su época, y la naciente burguesía manufacturera: un conflicto de intereses que encontró en la controversia sobre la conveniencia de los derechos sobre las importaciones de grano uno de sus episodios centrales.[12] La construcción de una estructura analítica sólida para la economía política clásica constituye la principal contribución de Ricardo al progreso de la ciencia económica y a la victoria, gradual, difícil y parcial, de la posición política que apoyó.

7.3. Del modelo del grano a la teoría del valor-trabajo

En el apartado anterior vimos que Ricardo podía considerar como un dato, en su análisis, el tamaño del excedente, y dentro de éste, la parte de las rentas. Así, los beneficios aparecen como una magnitud residual: lo que resta después de sustraer del producto las rentas y lo que es necesario para obtenerlo, es decir, los medios de producción y la subsistencia de los trabajadores empleados.

Sin embargo, más que la cantidad agregada de beneficios, es el tipo de beneficio lo que está en el centro del edificio analítico de la economía política clásica construido por Ricardo. Esto se debe esencialmente a dos razones.

---

11 Algunos años más tarde, John Stuart Mill concentró la atención en este punto, demostrando que las dimensiones relativas de la demanda de los dos países adquieren importancia en este aspecto. Por esta vía relativamente secundaria hizo su aparición la demanda como factor determinante de los precios relativos en el análisis de los economistas clásicos; como veremos, precisamente estableciendo un vínculo entre la «teoría pura del comercio exterior» y la «teoría pura de los precios interiores» comenzó Marshall el desarrollo de su construcción teórica, dirigida a una síntesis entre los enfoques clásico y marginalista (cf. más adelante § 13.2).

12 La abolición de los derechos sobre las importaciones de grano en Inglaterra sólo tuvo lugar muchos años después, en 1846, tras encarnizadas batallas políticas en las que la Anti-Corn Law League, fundada en Manchester en 1838 por Cobden, desempeñó un papel central. De ahí que el término *manchesterismo* designara, a partir de este período, a la ideología del librecambio.

Primera, que en una sociedad capitalista guiada por la competencia, en la que los capitalistas son libres de trasladar sus capitales de una inversión a otra, el rendimiento de los fondos invertidos en los distintos sectores —el tipo de beneficio— debe ser más o menos igual. Por lo tanto, el tipo de beneficio regula el esfuerzo que dedica la sociedad a la producción de las diferentes mercancías, y es este mecanismo competitivo, basado en la tendencia a un tipo uniforme de beneficio, lo que asegura que las cantidades de las diferentes mercancías producidas correspondan más o menos a las cantidades vendidas en la economía.

Segunda, el tipo de beneficio es también —con los supuestos adoptados por Ricardo— un indicador del ritmo potencial de crecimiento de la economía. De hecho, por definición es igual a la relación entre los beneficios y el capital adelantado; suponiendo que los beneficios se inviertan en su totalidad, tal relación es igual a la que existe entre la inversión y el capital adelantado, o en otras palabras, a la tasa de acumulación. Además, si prescindimos del cambio técnico (incluidos los rendimientos no constantes a escala) y suponemos que se utiliza completamente la capacidad productiva disponible, vemos que el tipo de beneficio es igual a la tasa de crecimiento de la renta nacional.[13] A decir verdad, Ricardo no ilustró explícitamente estas relaciones, pero ellas expresan de forma analítica la esencia de su pensamiento (en particular, el «modelo ricardiano» de Pasinetti, 1960, seguido de una amplia literatura, se basaba en ellas). Además, está claro que para Ricardo explicar si, y por qué, el tipo de beneficio tiende a disminuir a lo largo del proceso de desarrollo, y localizar los factores que pueden contrarrestar esta tendencia, significa explicar el ritmo de desarrollo de la economía.

Por estas dos razones —su papel en la regulación del funcionamiento competitivo de la economía capitalista y en el proceso de desarrollo económico—, la determinación del tipo de interés constituye un aspecto central del edificio analítico de Ricardo y, con carácter más general, del con-

---

13 Indiquemos con Y la renta, con P el beneficio, con I la inversión, con K el capital invertido, con r el tipo de beneficio y con g la tasa de acumulación (que si la relación capital-renta es constante corresponde a la tasa de incremento de la economía). Por definición, $r = P/K$ y $g = I/K$. Si suponemos que la inversión corresponde al beneficio, es decir que $P = I$, tenemos que $r = g$.

junto de la tradición clásica. En este campo, Ricardo aportó unas contribuciones analíticas decisivas, yendo mucho más allá de la vaga idea smithiana de un tipo normal de beneficio determinado por la presión de la competencia entre los capitales disponibles para la inversión, una tesis a la que Ricardo se opuso frontalmente.

Según la interpretación expuesta por Sraffa en la introducción a su edición de las *Works and correspondence* de Ricardo (Sraffa, 1951), podemos distinguir dos etapas sucesivas en el desarrollo del pensamiento de Ricardo. La primera, conjeturó Sraffa, comenzó probablemente en 1814, con una nota sobre los «beneficios del capital» que se perdió, y terminó con el *Essay* de 1815;[14] la segunda etapa comenzó con la crítica de Malthus al «modelo del grano» de Ricardo, para concluir con los *Principios* de 1817 (aunque Ricardo continuó reflexionando sobre los diferentes aspectos del problema hasta los últimos días de su vida). Examinemos este tema con mayor detenimiento.

Dijimos que el tipo de beneficio es igual a la relación entre los beneficios y el capital adelantado. Evidentemente, para computar tal relación es necesario que los beneficios y el capital adelantado se expresen en términos de magnitudes homogéneas. En la primera etapa de su investigación, Ricardo logró este objetivo interpretando los beneficios y el capital adelantado en el sector agrícola como cantidades diferentes de la misma mercancía, el «grano».[15] Como vimos, la economía se subdividía en dos

---

14 La interpretación de Sraffa, según la cual en esta primera etapa Ricardo determinaba el tipo de beneficio como una relación entre las cantidades físicas de una misma mercancía, el grano, fue cuestionada por Hollander (1973). Esto llevó a una atenta consideración del asunto (cf. Bharadwaj, 1983; Eatwell, 1975*a*; Garegnani, 1982; Hollander, 1975 y 1979, pp. 123-190; Peach, 1993, pp. 39-86, cuya bibliografía ofrece referencias adicionales); sin embargo, de este debate no surgió ninguna interpretación alternativa que por lo menos resultase igualmente convincente.

15 Según la interpretación de Peach (1993, pp. 39-86), por el contrario, Ricardo *midió* los costes en grano suponiendo como dada la relación de intercambio entre el grano y otros medios de producción. La reconstrucción de Peach implica un Ricardo más bien inseguro a nivel teórico, menos sistemático y menos coherente de lo que en general le consideraron sus contemporáneos, mientras que la figura de Malthus sale ganando. La crítica que hace Peach a la interpretación «sraffiana» de Ricardo, sin embargo, aunque se refiere a aspectos importantes, no implica ningún cambio sustancial de la descripción que se ha hecho (en § 7.2) del núcleo central de la representación ricardiana del funcionamiento de la economía.

sectores, agricultura y manufacturas. Ricardo supuso que en el primer sector se produce una mercancía, el «grano». Esta mercancía es también el único medio de producción en la agricultura, como semilla, y el único medio de subsistencia de los trabajadores empleados en el cultivo de la tierra. Vimos que, según la teoría «ricardiana» de la renta, en la tierra marginal (la menos fértil de las cultivadas) la renta es nula, y todo el excedente va a los beneficios. Supongamos, por ejemplo, que en la tierra marginal se producen 100 toneladas de grano, y que se utilizan 30 toneladas como semilla y 50 toneladas como subsistencia de los trabajadores; el excedente, que va enteramente a los beneficios, es igual a 20 toneladas de grano (100–30–50 = 20), y el tipo de beneficio es igual al 25 por 100 (20/80 = 0,25).

De este modo podemos sortear el problema del valor: esto es, la necesidad de determinar los precios relativos de los bienes que entran en el capital adelantado y el excedente para poder calcular el valor de los beneficios y del capital adelantado, y, por lo tanto, el tipo de beneficio. Evidentemente, como en condiciones competitivas el tipo de beneficio debe ser el mismo en los distintos empleos del capital, un tipo de beneficio igual al de la tierra marginal tendrá que predominar no sólo en todo el sector agrícola, sino también en todas las actividades manufactureras. En este último sector, el «grano» y los bienes manufacturados se emplean como medios de producción y como medios de subsistencia para obtener bienes manufacturados, cuyos precios relativos se ajustan de manera que aseguren la uniformidad del tipo de beneficio en todos los sectores de la economía.

En una carta de 5 de agosto de 1814, Malthus había objetado a Ricardo que «en ningún caso de producción [por lo tanto, ni siquiera en el sector agrícola], es el producto exactamente de la misma naturaleza que el capital adelantado».[16] En otras palabras, Ricardo no podía sortear tan alegremente el problema del valor determinando el tipo de beneficio como relación entre diferentes cantidades físicas de la misma mercancía, puesto que en cualquier proceso productivo los medios de producción que se utilizan son heterogéneos entre sí y con respecto al producto.

Después de considerar detenidamente estas críticas, cuya validez estaba dispuesto a reconocer, Ricardo encontró una nueva solución en los

16 Ricardo (1951-1955), vol. 6, p. 117.

Principios, adoptando la teoría del valor-trabajo incorporado para explicar los precios relativos. Según esta teoría, la relación de intercambio entre dos mercancías se corresponde con la relación entre las cantidades de trabajo directa e indirectamente requeridas para producir cada una de ellas. Ricardo consideró que esta nueva solución constituía un paso adelante respecto de la anterior, aunque no la veía tan perfecta, porque se basaba en unos supuestos simplificadores drásticos; como muchos de sus amigos (en particular Torrens y, por supuesto, Malthus, como de costumbre, pero no James Mill, demasiado acrítico a causa de su amistad) le recordaron inmediatamente.[17] Sin embargo, desde el punto de vista de sus objetivos políticos —el ataque a las rentas—, Ricardo pensaba que su razonamiento era suficientemente válido, y que las dificultades (las «complicaciones» que tuvo que introducir para tratar el problema del valor) podían superarse.

Smith ya había propuesto esta teoría, que también estaba presente en la tradición escolástica, como válida en el «estado primitivo y rudo» que precedió a la separación entre el trabajo y la propiedad del capital y de la tierra, y, por lo tanto, la separación en diferentes clases sociales de capitalistas, terratenientes y trabajadores. Ricardo extendió la aplicación de la teoría hasta incluir también a las economías capitalistas, suponiendo que para cada mercancía la suma de beneficios y rentas que había que añadir al coste del trabajo para llegar al precio es aproximadamente proporcional a la cantidad de trabajo empleada en el proceso productivo. Una vez más, éste es claramente un supuesto irreal, como el mismo Ricardo reconoció, analizándolo en los apartados IV y V del primer capítulo de los *Principios,* pero esto no le preocupó demasiado. Su objetivo principal era, de hecho, desarrollar no tanto una teoría de los precios relativos como una teoría sobre cómo se distribuía el excedente entre las clases sociales y cómo se uti-

17 Cf. Torrens (1818), la correspondencia de Ricardo con sus amigos y colegas (Ricardo, 1951-1955, vols. 7-9; cf. por ejemplo las cartas de Malthus en el vol. 7, pp. 176, 214-215, y en vol. 8, pp. 64-65), y los *Principios* de Malthus publicados en 1820 (en Ricardo, 1951-1955, vol. 2, pp. 55-79). James Mill efectuó una contribución decisiva a la publicación de los *Principios* de Ricardo, ante todo empujando y apoyando a su amigo en la difícil empresa de producir un libro (especialmente difícil para Ricardo, a causa de sus antecedentes culturales), y en segundo lugar asesorándolo sobre puntos específicos de la exposición y posiblemente con la compilación del índice (cf. Sraffa, 1951, pp. XIX-XXX). Sin embargo, todo esto no implica ninguna influencia de Mill sobre el contenido esencial de los *Principios;* una excepción, como sugirió Thweatt (1976), podría ser la teoría de los costes comparativos.

lizaba para el consumo o la acumulación, que, por lo tanto, no se refiere a los procesos productivos individuales sino a las actividades económicas de un país en su conjunto.

En efecto, gracias a la teoría del valor-trabajo Ricardo podía medir tanto el producto como los medios de producción y subsistencia en términos homogéneos, como las cantidades de trabajo empleadas en su producción. Más concretamente, el valor de la producción anual de un sistema económico es igual a la cantidad de trabajo gastado en conjunto en el mismo período de tiempo (medida, por ejemplo, en años-hombre y, por lo tanto, igual al número de trabajadores productivos empleados en el sistema).[18]

Calculado como diferencia entre el valor del producto y el valor de los medios de producción, el valor del excedente también aparece expresado como una determinada cantidad de trabajo. Una vez que se ha planteado y tratado el problema de la renta, los beneficios también se determinan en términos de una determinada cantidad de trabajo. La relación entre los beneficios y el capital adelantado, expresados ambos como cantidades de trabajo, se define una vez más como una relación entre diferentes cantidades físicas de una magnitud (tiempo de trabajo).[19]

---

18 Recordemos aquí la distinción de Ricardo entre «valor» y «riqueza» (en el capítulo 20 de los *Principios,* 1817: Ricardo, 1951-1955, vol. 1, pp. 273 y ss.): siempre que hay una mejora en la tecnología y aumenta la cantidad producida por una cantidad dada de trabajo empleado en la producción, el valor del producto nacional (en términos de la teoría del valor-trabajo) permanece por definición invariable; lo que tenemos es un aumento de «riqueza», que Ricardo define como algo que se corresponde con la noción smithiana de la «riqueza de las naciones», esto es, «el grado en que [un hombre] pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida» (Smith, 1776, p. 47; p. 31, trad. cast.).

19 Indiquemos con L el número de trabajadores empleados (y, por lo tanto, la cantidad de trabajo, expresada en años-hombre, gastada en un año). Así, L corresponde al valor, en términos de trabajo, de la producción anual de la economía. Indiquemos también con Lw el valor, de nuevo en términos de trabajo, de las mercancías requeridas para la subsistencia de los trabajadores empleados, que por supuesto corresponde a los salarios pagados, y con Lc el valor de los medios de producción utilizados en conjunto dentro del año (en el supuesto de que sólo se utiliza capital circulante). Hagamos abstracción de las rentas en aras de la sencillez. Supongamos que todos los procesos productivos duran un año y que los salarios y el capital circulante son adelantados por los capitalistas al comenzar el año. El valor del capital adelantado en conjunto es, pues, igual a $Lw + Lc$, mientras que el valor de los beneficios P es igual a la diferencia entre el producto y los costes de producción, es decir, $P = L - Lw - Lc$. El tipo de beneficio r es igual a la relación entre los beneficios y el capital adelantado, es decir, $r = (L - Lw - Lc) / (Lw + Lc)$.

Así, con su teoría del valor, Ricardo consiguió una vez más sortear el problema del valor, pero una vez más a costa de drásticas e irreales simplificaciones, de manera que la solución que propuso no puede considerarse como definitiva. Ricardo era muy consciente de esto y, como veremos en el siguiente apartado, siguió insistiendo en el tema del valor hasta el final, pero sin conseguir un avance apreciable. No obstante, la estructura de su edificio analítico, basado en la noción del *excedente* y centrado en la relación entre acumulación y distribución de la renta, sigue siendo un hito para los debates de su época y para nuestra comprensión del «paradigma clásico» de la economía política.

7.4. Valor absoluto y valor de cambio: la medida invariable del valor

Como vimos en el apartado anterior, en los *Principios* el tema del valor aparece resuelto de una manera que Ricardo consideraba aceptable para sus fines, pero que descansaba en unas simplificaciones drásticas e irreales. Además de las críticas de sus contemporáneos, desde Malthus a Torrens, ello constituía un reto para alguien con la mentalidad rigurosa de Ricardo. A este desafío dedicó parte de su tiempo —junto con su actividad como miembro del Parlamento y como protagonista de los debates económicos corrientes— a lo largo de un período que va desde la publicación de la primera edición de los *Principios* hasta un ensayo sobre «Valor absoluto y valor de cambio», escrito en 1823, en las últimas semanas de su vida.

Ya en la primera edición de los *Principios,* como hemos visto, Ricardo había señalado los límites de la teoría del valor-trabajo como explicación de los precios relativos de las diferentes mercancías; en las siguientes ediciones (1819 y 1821) estos aspectos se matizan, teniendo también en cuenta una crítica de Torrens (1818), aunque sin cambiar sustancialmente la posición original.[20]

---

20 La tesis de un alejamiento progresivo de la teoría del valor-trabajo por parte de Ricardo en las sucesivas ediciones de los *Principios* fue sostenida por Jacob Hollander (1904) y por Cannan (1929), pero fue demolida por Sraffa (1951). Peach (1993), pp. 189-

Según Ricardo, los precios relativos determinados como la relación entre las cantidades de trabajo directa e indirectamente requeridas para producir las diferentes mercancías violan la condición de un tipo uniforme de beneficio en los distintos sectores de la economía por tres razones: la diferente duración de los procesos productivos; la variación de la relación entre capital fijo y circulante; y la diferente duración del capital fijo en los distintos sectores. Dicho de modo más preciso, si para cada mercancía elegimos como patrón de medida la cantidad de ella que requiere una hora de trabajo para su producción, a fin de asegurar la uniformidad del tipo de beneficio en los diferentes sectores, el beneficio por unidad de producto tendrá que ser superior en los sectores caracterizados por una mayor duración del proceso productivo, o por una mayor relación entre el capital fijo y circulante, o por una mayor duración del capital fijo.

Por lo tanto, la teoría del valor-trabajo puede considerarse, a lo sumo, como una teoría aproximada de los precios relativos. Para Ricardo, sin embargo, el problema no era tanto determinar lo amplio que podía ser el margen de aproximación (un aspecto que dio origen al debate entre los comentaristas, algunos de los cuales atribuyeron a Ricardo la idea de un 93 por 100 de aproximación y, por lo tanto, sin tener ninguna dificultad para demostrar que el error puede ser en realidad mucho mayor).[21] Más bien el problema giró en torno a la posibilidad de encontrar una fundamentación rigurosa, una «medida invariable», para los valores de cambio.[22]

240, sostenía, en cambio, la tesis de un Ricardo cada vez más empeñado en la defensa de la teoría del valor-trabajo, llegando a atribuir (en la tercera edición de los *Principios*, y especialmente en el ensayo «Valor absoluto y valor de cambio») al trabajo incorporado en la producción una significación de valor absoluto, que se convierte en el punto de partida necesario para explicar el valor de cambio.

21 Cf. Stigler (1958); Barkai (1967 y 1970); Konus (1970). Las referencias a la solidez empírica de la teoría del valor-trabajo como aproximación a una teoría exacta de los valores de cambio fueron incluidas por Ricardo en la tercera edición de los *Principios,* pero son claramente secundarias respecto a la línea principal de razonamiento. La interpretación de Ricardo como partidario de una teoría del valor-trabajo «empírica» parece forzada y reduccionista al mismo tiempo. Para una crítica en profundidad de esta interpretación, cf. Peach (1993), pp. 25-26 y 215-217.

22 La búsqueda de una medida del valor en el análisis de Ricardo estaba relacionada, entre otras cosas, con el tema del dinero. Cf. más adelante § 7.5; y Marcuzzo y Rosselli (1994). Sobre todo, debemos tener presente la importancia, en aquel período, de los intentos para unificar las medidas físicas en cada país, y los debates teóricos que acompañaron a estos intentos. En el caso del metro, introducido en la Francia posrevolucionaria en 1793,

En la búsqueda de tal fundamentación, Ricardo se vio aferrándose a un término tradicional de referencia, es decir, el tiempo de trabajo requerido para obtener una determinada cantidad de producto. En este contexto, el uso del término *valor absoluto* implica una cierta ambigüedad entre, por una parte, la elección de basar su teoría de los precios naturales en las dificultades relativas de producción de distintas mercancías y, por otra, los elementos vagamente metafísicos implícitos en la idea tradicional de que el valor de una mercancía procede del sacrificio exigido al trabajador para obtenerla.

El uso del trabajo como patrón —es decir, la elección consistente en utilizar como patrón una mercancía producida por una cantidad de trabajo dada e invariable— tiene la ventaja de que suministra respuestas precisas frente a cambios en la tecnología. En este aspecto, también satisface la necesidad dialéctica de contrastar una teoría de los valores de cambio basada en la dificultad de producción con la noción, siempre presente en el debate económico, de un mecanismo basado en la demanda y en la oferta. En el pensamiento de Ricardo, como ya en el de Smith (cf. más arriba § 5.6), la interrelación entre oferta y demanda sólo se refiere al ajuste de los precios de mercado a los precios naturales, no a la determinación de estos últimos:

> Es el coste de producción el que debe regular en último término el precio de las mercancías, y no, como se ha dicho a menudo, la proporción entre la oferta y la demanda: esta puede, en efecto, durante un tiempo, afectar al valor de mercado de una mercancía, hasta que sea ofrecida con mayor o menor abundancia, según pueda la demanda haber aumentado o disminuido; pero este efecto será sólo de duración temporal.

---

por una decisión de la Asamblea Nacional, el fundamento natural para la definición del patrón se halló en la longitud de un arco de meridiano a una latitud dada. Hoy estas medidas se dan por supuestas, y es raro considerar la importancia de un patrón de medida común a todos y las dificultades de su identificación objetiva, pero en la larga fase de transición la cuestión estaba muy presente, en el debate intelectual y en la práctica de la vida cotidiana: cf. Kula (1970) para una historia del problema. Podemos comprender que, en un momento decisivo de aquella transición, haya aparecido la idea de un patrón natural de valor paralelamente a la idea de un patrón natural para las magnitudes físicas. Tenemos que añadir, sin embargo, que muchos economistas fueron conscientes del error que suponía establecer paralelismos entre las medidas físicas y las medidas de valor: cf. por ejemplo Bailey (1825), p. 96 (citado por Peach, 1993, p. 227n.).

Después Ricardo sigue destacando el contraste entre su posición y la de su amigo-adversario Malthus, según el cual no sólo los precios de mercado, sino también los precios naturales vienen determinados por la demanda y la oferta. El tema se considera decisivo:

> La opinión de que el precio de las mercancías depende solamente de la proporción entre oferta y demanda, o entre demanda y oferta, se ha convertido casi en un axioma en la economía política, y ha sido la fuente de muchos errores en esa ciencia.[23]

Así, Ricardo, en la primera edición de los *Principios,* adoptó como «medida invariable» una mercancía producida con un año de trabajo sin ayuda de bienes de capital. De esta manera tenemos un criterio claro para determinar el origen de las variaciones de los valores de cambio. Por ejemplo, consideremos el valor de cambio de dos mercancías, A y B, en términos de este patrón invariable, y supongamos que la técnica para producir una de estas dos mercancías, A, cambia, mientras que la técnica para producir B sigue invariable. Entonces podemos establecer inequívocamente que la variación del valor de cambio entre A y B tiene su origen en la mercancía A, que ha cambiado de valor en términos del patrón invariable escogido, mientras que el valor de la mercancía B se ve como constante. Sin embargo, el patrón escogido por Ricardo se muestra inadecuado cuando se le sitúa frente a cambios en la distribución de la renta entre salarios y beneficios. Efectivamente, cuando dos mercancías producidas con la

---

23 Ricardo (1951-1955), vol. 1, p. 382. Cf. también la carta a Malthus del 30 de enero de 1818 (en Ricardo, 1951-1955, vol. 7, pp. 250-251) citada por Peach (1993), pp. 258-259. Igualmente es interesante el argumento con el que Ricardo criticaba la explicación del valor de cambio sugerida por Malthus, que se basaba en la estimación relativa de las mercancías por parte de los compradores. Según Ricardo (1951-1955, vol. 2, pp. 24-25; citado por Peach, 1993, pp. 247-248), «Esto sería verdad si los hombres de diversos países tuvieran que encontrarse en una feria, con una diversidad de producciones, y cada uno de ellos con una mercancía distinta, sin ser molestados por la competencia de cualquier otro vendedor. Las mercancías, en tales circunstancias, se comprarían y venderían según las necesidades relativas de aquellos que concurrían a la feria»; sin embargo, continuaba Ricardo, esto ya no se sostiene cuando tenemos competencia entre los diferentes productores de cada mercancía, porque los precios son entonces gobernados por los costes de producción. La opinión de Malthus se expresaba claramente en diversos pasajes de sus *Principios* (1820), en particular en los apartados I y III del capítulo 2 (reproducido en Ricardo, 1951-1955, vol. 2, pp. 36-54).

misma cantidad de trabajo se obtienen en períodos de producción diferentes o con distintas proporciones entre capital fijo y circulante, su valor relativo cambia cuando cambia la distribución, y nuestro patrón invariable no puede dar ninguna indicación sobre el origen de esta variación del valor de cambio.

Inicialmente, Ricardo aplicó sus reflexiones sobre el patrón de valor al criticar una tesis que atribuyó a Smith. Ésta era la idea de que, si aumenta el salario o el tipo de beneficio, como consecuencia de ello tienen que aumentar también los precios naturales de las mercancías. Dicha tesis se relaciona con la interpretación de la teoría de los precios de Smith como una «teoría de la suma de los componentes».

Según esta teoría, el coste de producción de una mercancía puede descomponerse en trabajo directamente necesario para su obtención, tierra y otros medios de producción; con una descomposición análoga del coste de producción de los medios de producción podemos ir hacia atrás, hasta que el residuo de medios de producción desaparezca o sea irrelevante, y todos los costes se reduzcan al trabajo y la tierra invertidos en períodos específicos de tiempo, y, por lo tanto, a salarios, beneficios y rentas calculados a sus tipos naturales. Dada la tecnología en uso (y, por lo tanto, dadas las cantidades de trabajo y tierra directa o indirectamente necesarias para producir una mercancía, y dada la duración de los intervalos de tiempo en los que están invertidos el trabajo y la tierra), conociendo el tipo de salario natural, la renta y el tipo de beneficio natural, es fácil calcular el precio natural del producto.

El defecto de esta teoría radica en el supuesto de que el tipo de salario, la renta y el tipo de beneficio son independientes entre sí: sólo en este caso, de hecho, puede calcularse el precio sumando los tres componentes. Además, en tal caso un aumento en una de las tres variables distributivas se traduce automáticamente en un aumento correspondiente del precio natural del producto. Éste es precisamente el punto que Ricardo no aceptó, en línea con su tesis básica de la oposición entre rentas y beneficios. Precisamente para demostrar que el aumento en una de las variables distributivas no es seguido necesariamente por un aumento de todos los precios, Ricardo eligió como patrón la mercancía producida por el trabajo de un año, sin adelantos de capital y sin tierra. Si aumenta el tipo de salario, los precios de las demás mercancías disminuyen en comparación con la

mercancía escogida como patrón de medida, puesto que para ellas la relación entre trabajo directo e indirecto, y, por lo tanto, el peso de los beneficios (que disminuyen cuando aumentan los salarios), es mayor.

Una vez más fue Malthus quien criticó la excesiva simplicidad del supuesto de Ricardo. Ricardo aceptó las críticas, aunque sosteniendo que no afectaban en lo sustancial a su posición.[24] Una serie de mercancías, decía Malthus, puede tener un período de producción menor de un año, y como consecuencia un peso de los beneficios menor que el de la mercancía producida con el trabajo no asistido de un año. El caso extremo es el de una mercancía producida con el trabajo no asistido de *un día*. Claramente, el razonamiento que siguió Ricardo al criticar a Smith se aplica a este caso.

Las críticas de Malthus llevaron a Ricardo a perseguir una línea de investigación diferente. Así, en la tercera edición de los *Principios* y especialmente en su último trabajo, «Valor absoluto y valor de cambio», Ricardo se refirió a una «mercancía promedio» (una herramienta analítica que, como veremos en el § 9.7, sería adoptada por Marx en un contexto similar), que ocupa una posición intermedia entre las mercancías cuyos precios aumentan y aquellas cuyos precios disminuyen cuando aumenta el tipo de salario. Si tomamos tal mercancía como nuestro patrón, las variaciones en los precios de las otras mercancías, aumentando algunos y disminuyendo otros, se compensan. Así tenemos la ventaja de que el producto nacional no varía de tamaño cuando cambia la distribución de la renta, lo cual introduce el hecho de que el aumento en una de las cuotas distributivas (por ejemplo, la de las rentas) tiene que ser compensado en otra (por ejemplo, la de los beneficios). Sin embargo, está claro que tal elección no elimina las «complicaciones» relacionadas con la teoría del valor: para verificar si los aumentos y disminuciones en los precios de las diferentes mercancías se compensan exactamente (un punto por el que no se preocupó Ricardo) necesitamos formular una teoría de las relaciones de cambio que sea adecuada, teniendo en cuenta la condición de uniformidad del tipo de beneficio en los diferentes sectores.

---

24 Véase la carta de Malthus del 10 de septiembre de 1819, en Ricardo (1951-1955), vol. 8, pp. 64-66, y la respuesta de Ricardo (después de un intercambio de aclaraciones en otras cartas) del 9 de noviembre de 1819, en Ricardo (1951-1955), vol. 8, pp. 128-131.

Frente a estas dificultades, el camino que siguió Ricardo en su búsqueda de una «medida invariable del valor» parece un callejón sin salida. Tratemos de ver por qué. Como tantos economistas desde Petty, Ricardo adoptó una teoría de los valores de cambio basada en la dificultad relativa de producción de las diversas mercancías. El problema del valor se resolvería entonces, adoptando este enfoque, si fuera posible encontrar una medida exacta de la dificultad de producción. Para realizar esta tarea, la medida invariable de valor que Ricardo estaba buscando debía tener una doble característica, a saber, que fuera invariable con respecto a los cambios de la tecnología y con respecto a los cambios en la distribución de la renta. El trabajo requerido para la producción satisface el primer requisito, pero por lo que se refiere al segundo, contradice el supuesto —un supuesto decisivo para el conjunto de la economía política clásica— de un tipo uniforme de beneficio en situación de competencia.

Ricardo se percató de que sus esfuerzos en esta dirección no le llevaban a ninguna parte, pero siguió convencido —a nivel pre-analítico, podríamos decir— de que el tiempo de trabajo debe tener algo que ver con tal medida invariable del valor. Esto significa que había en Ricardo (como habría, en forma todavía más extrema, en Marx) un residuo metafísico: el problema puramente analítico de una medida exacta del valor (y de la posibilidad o imposibilidad de encontrarla) se mezcló con el problema puramente metafísico de encontrar el fundamento, el origen último (o, como dijo Marx, la «sustancia») del valor: y tal origen último no puede encontrarse más que en el trabajo. La confusión entre los dos problemas sólo sería aclarada por Sraffa, con su análisis de la mercancía patrón.[25]

La idea de que sería posible encontrar una medida «absoluta» de la dificultad de producción corresponde, en cierto sentido, al deseo de aislar un aspecto «natural», junto con el institucional, en la interpretación del funcionamiento de una sociedad basada en la división del trabajo. En este sentido, por ejemplo, podemos interpretar la referencia de Smith (1776, p. 65; p. 47, trad. cast.) al «estado primitivo y rudo de la sociedad» que precede a la separación en clases de trabajadores, capitalistas y

25 Sobre este punto, cf. Roncaglia (1975), pp. 67-86.

terratenientes, y en el que se sostiene la teoría del valor-trabajo. Sin embargo, cualquier intento queda viciado por un defecto básico: la división del trabajo sólo es posible en presencia de una red de intercambios que una los diferentes sectores de la economía y los distintos agentes económicos; los mecanismos de intercambio expresan entonces no sólo las dificultades relativas de producción de las diversas mercancías, sino también las instituciones, costumbres y estructura social de la sociedad en consideración, puesto que todos estos elementos intervienen en la determinación de la manera en que se establecen las relaciones económicas y garantizan el buen funcionamiento de la red de intercambios. No existe ninguna sociedad que esté desprovista de instituciones sociales, y la idea de un valor absoluto, basada exclusivamente en fundamentos naturales, es por lo tanto una quimera. Es en los valores de cambio donde hallan su expresión las relaciones entre los agentes económicos, en una sociedad basada en la división del trabajo. En efecto, en todas las sociedades humanas históricamente documentadas los elementos institucionales y sociales que gobiernan la red de intercambios determinan las reglas del juego; las relaciones de intercambio, como expresión de esas reglas, deben obviamente reflejar una variedad de elementos, tanto técnicos como institucionales. En el caso de una economía capitalista, junto con la tecnología (dificultad de producción, en la terminología de Ricardo) es esencial tener en cuenta también elementos tales como el supuesto de un tipo uniforme de beneficio, que expresa a nivel analítico una característica esencial de una sociedad capitalista, esto es, la «competencia de los capitales».

7.5. Dinero y tributación

A los economistas clásicos, y por supuesto también a Ricardo, se les atribuye generalmente la teoría cuantitativa del dinero. Según esta teoría, las variaciones en la cantidad de dinero en circulación —que se consideraban exógenas, esto es, independientes de las otras variables económicas— determinan las variaciones del nivel general de precios sin influir ni en el nivel de producción (que, como vimos más arriba, en el § 7.2, depende de la capacidad de producción disponible, y, por lo tanto, de la acumulación de capital realizada a lo largo del tiempo) ni en la velocidad de

circulación del dinero, que depende de factores institucionales y consuetudinarios como la frecuencia de los pagos de salarios, rentas e impuestos.

Los diversos elementos de esta teoría ya contaban con una larga tradición en la época de Ricardo. Por ejemplo, la noción de *velocidad de circulación del dinero* se remontaba a autores tan anteriores en el tiempo como Petty o Locke (cf. más arriba §§ 3.3 y 4.2), que también la consideraron relativamente estable, relacionándola con un promedio ponderado de la frecuencia de las diferentes clases de pagos. La idea de que la cantidad de dinero en circulación influye en los precios era común entre los escritores de los siglos XVI y XVII, enfrentados a los fenómenos inflacionistas originados por el descubrimiento de minas de oro y de plata en el Nuevo Mundo (cf. más arriba § 2.7). En el siglo XVIII, David Hume consideró que la teoría cuantitativa del dinero (es decir, la hipótesis de que los precios varían de acuerdo con los cambios en la cantidad de dinero en circulación) era un hecho comprobado en su explicación de los mecanismos de ajuste automático de la balanza comercial (el llamado mecanismo *flow-specie mechanism:* cf. más arriba § 4.9).

Los distintos elementos que componen la teoría cuantitativa del dinero —desde la «ley de Say» hasta la idea de una velocidad de circulación del dinero relativamente estable— están todos presentes en Ricardo. Sin embargo, es difícil atribuirle esta teoría *sic et simpliciter*. La dificultad radica en que junto con estos elementos analíticos, que por sí mismos son suficientes para determinar la relación entre dinero y precios, hay otros elementos, que también se refieren a esta relación, que contribuyen a complicar el panorama.

En primer lugar, está la idea de que el oro, o con carácter más general los metales preciosos, son mercancías producidas, de modo que es posible aumentar su cantidad asumiendo determinados costes de producción. Por lo tanto, el precio del oro, en relación con las otras mercancías, viene determinado —según la teoría del valor-trabajo— por la proporción entre las cantidades de trabajo directa e indirectamente necesario para producir el oro y las otras mercancías.

En segundo lugar, tenemos el problema de la relación entre el oro y los billetes emitidos por los bancos. Aquí radica el quid de la teoría monetaria de Ricardo. De hecho, «el papel del oro en la teoría de Ricardo no es

el de dinero, sino el de patrón monetario, esto es, de medio para medir el valor del dinero».[26] Por «dinero» Ricardo entendía el conjunto de actividades financieras estandarizadas que se utilizaban comúnmente como medios de pago, tales como los billetes emitidos por los principales bancos. Es a esta noción de dinero a la que Ricardo aplicó el principio central de la teoría cuantitativa: su valor cambia en relación inversa a su cantidad. Tal valor «se mide por el poder adquisitivo del dinero sobre el oro, que es el patrón del dinero».[27]

En otras palabras, el poder adquisitivo del dinero (billetes) correspondiente a las mercancías en general puede descomponerse en dos relaciones distintas: la relación de cambio entre el dinero y el oro, es decir, el valor del dinero, y la relación de cambio entre el oro y las otras mercancías. Como ya se observó más arriba, esta última relación no es sino un caso particular de la teoría general del valor de cambio de las mercancías producidas y reproducibles, mientras que la primera relación tiene que ver con el recurso a la teoría cuantitativa.

Ricardo (como otros de sus contemporáneos, y a diferencia de los seguidores modernos de la teoría cuantitativa) no consideró el problema de cómo deducir el nivel de precios de la cantidad de dinero. Esto habría implicado no sólo la consideración simultánea de las dos distintas relaciones que se han mencionado antes, sino también la información continua sobre la cantidad de dinero en circulación. Ahora bien, tal cantidad es completamente difícil de observar, y sobre todo las condiciones de oferta y demanda que determinarían la cantidad «natural» de dinero correspondiente a un nivel de precios de equilibrio (es decir, estable), son extremadamente variables. Por lo tanto, en el análisis de Ricardo la variable decisiva para la política monetaria no era el nivel de precios de las mercancías, sino el valor del dinero, esto es, su relación de cambio con el oro: cuando esta relación es estable, entonces la cantidad de dinero, que sigue siendo desconocida, se encuentra en su nivel

26 Marcuzzo y Rosselli (1994), p. 1253. La interpretación de la teoría monetaria de Ricardo que se adopta en este apartado está tomada de su obra.

27 Ibíd. En otros términos, un aumento del precio de mercado del lingote, por encima de su valor natural, indica una emisión excesiva de dinero.

natural.[28] Además, mediante el uso del oro como patrón monetario es posible determinar, siempre que cambie el precio de una mercancía en dinero, si esto sucede por razones «reales», que pueden localizarse en la tecnología y en la distribución de la renta, o por razones «monetarias», que pueden encontrarse en las variaciones de la cantidad de dinero: en el primer caso, es la relación de intercambio entre las mercancías y el oro la que varía, mientras que en el segundo es el valor del dinero el que varía en términos de su patrón, esto es, el oro.

Pertrechado con esta estructura analítica, Ricardo abordó los debates monetarios de su época, en particular la controversia bullonista, en la que desempeñó un papel importante con sus contribuciones desde 1809, y en la que participaron también los principales economistas de la época.[29]

La principal contribución al debate fue la *Enquiry into the nature and effects of the paper credit of Great Britain* [Investigación sobre la naturaleza y los efectos del crédito papel en Gran Bretaña] (1802) de Henry Thorn-

---

28 Como corolario de esta concepción, Ricardo mostró confianza en los mecanismos equilibradores automáticos del patrón oro, y en cualquier caso mostró su preferencia por la existencia de reglas fijas en la política económica, en lugar de intervenciones discrecionales, en contraste con aquellos que (como Thornton) insistían en la posibilidad de crisis de confianza y en la conveniencia, en tales casos, de intervenciones activas por parte del banco central. Marcuzzo y Rosselli (1994, p. 1261), recordando esta controversia, observaron que la Bank Charter Act de 1844 se inspiró más en las ideas de Ricardo que en las de Thornton.

29 La controversia se refería, entre otras cosas, a la responsabilidad del Banco de Inglaterra en la inflación que se registró en los años inmediatamente anteriores a las guerras, y que fue seguida de la suspensión —en 1797— de la obligación de reembolsar sus billetes en oro. Evidentemente, se trataba de una controversia que tenía un importante componente político. Los críticos del Banco de Inglaterra (entre los cuales podemos mencionar a Ricardo, aunque no era miembro del comité) predominaban en el comité parlamentario que preparó el famoso *Bullion report* de 1810, y que se denominaban «bullonistas»; sus oponentes se denominaron «anti-bullonistas». Estos últimos aceptaban la llamada «doctrina de las *real bills*», según la cual los billetes emitidos por los bancos correspondían al crédito garantizado por el descuento de letras comerciales sólidas, de manera que los billetes se adecuaban a las necesidades del comercio; sin embargo, esta «doctrina» no contemplaba los billetes emitidos para financiar la deuda gubernamental o las pérdidas bancarias. La controversia terminó con la vuelta a la convertibilidad del oro a la paridad de anteguerra, decidida con la Resumption Act de Peel, de 1819, que entre otras cosas incorporaba algunas de las sugerencias de Ricardo (como la convertibilidad de los billetes en lingotes, en lugar de monedas), con el objetivo de favorecer el uso de los billetes como medio circulante.

ton (1760-1815), banquero y miembro del parlamento.[30] Anticipándose en esto a Ricardo, Thornton consideró que el nexo entre los precios y la cantidad de dinero tenía carácter indirecto y que, por lo tanto, no era automático; en su caso, sin embargo, el elemento intermedio lo representaba el tipo de descuento. Anticipándose también a Wicksell (cf. más adelante § 11.5), Thornton analizó el proceso de expansión del crédito, relacionándolo con la divergencia entre el tipo de interés bancario y el tipo de beneficio. En este contexto, Thornton atribuyó un papel activo a las elecciones de política monetaria del banco central.

El debate sobre los problemas monetarios cobró nueva vida un par de décadas más tarde, con la confrontación entre la *Currency School* y la *Banking School*, sobre el funcionamiento de los bancos y las reglas a que debía someterse (o no someterse) la emisión de billetes. Culminando en la adopción de la Bank Charter Act de Peel (1844), el debate fue alimentado por protagonistas de la *Currency School* como Robert Torrens (cf. más adelante § 8.2), lord Overstone (1796-1883) y Mountifort Longfield (cf. más adelante § 8.7), mientras que en el lado opuesto, con la *Banking School,* encontramos a Thomas Tooke,[31] John Fullarton (¿1780?-1849) y John Stuart Mill (cf. más adelante § 8.9). La distinción entre la *Currency School* y la *Banking School* se basa tradicionalmente en el papel activo o pasivo que se atribuye a los bancos en el proceso de creación del circulante (o, en otras palabras, sobre la naturaleza exógena o endógena —en respuesta a variaciones de la demanda— de la oferta monetaria). Sin embargo, en realidad, las diferentes posiciones eran más variadas, y las diferencias entre los autores que tradicionalmente se han clasificado como pertenecientes a los dos grupos —que no pueden considerarse como «escuelas» en el estricto significado del término— eran mucho menos claras que en el caso de los

30 Thornton era un miembro importante del Bullion Committee, coautor del *Bullion report*. Su *Enquiry* fue publicada de nuevo en 1939, en la serie de la Library of Economics of the London School of Economics, con una extensa introducción de Hayek. Sobre Thornton cf. también Beaugrand (1981).

31 Thomas Tooke (1774-1858) es conocido por la extensa *History of prices, 1793-1856* [Historia de los precios, 1793-1856], en seis volúmenes (Tooke, 1838-1857) y por la *Inquiry into the currency principle* [Investigación sobre el principio de la moneda] (1844). Amigo de Ricardo, Malthus y James Mill, se encontraba entre los fundadores del Political Economy Club (cf. más adelante § 8.1). Sobre sus contribuciones a los debates de la época y sobre su vida, cf. Arnon (1991).

bullonistas y antibullonistas, en la medida en que algunos protagonistas del debate parecían cambiar de campo.[32]

Con los temas fiscales sucedía lo mismo que con los temas monetarios: Ricardo se enfrentó a los temas de su época aplicándoles su marco analítico, con el resultado de que, gracias a su sólida formación teórica, produjo un impacto muy notable en el debate político corriente. Consideremos brevemente dos temas: los impuestos directos e indirectos, y la deuda pública y el llamado «teorema ricardiano de la equivalencia».

Cualquiera que sea la estructura impositiva, los impuestos gravan en último término el excedente: por lo tanto, como Ricardo suponía que el salario natural se encontraba al nivel de subsistencia, los impuestos recaían en última instancia sobre los beneficios y las rentas de la tierra. Dado que los beneficios constituían la fuente de la acumulación de capital, y, por lo tanto, del desarrollo económico, mientras que las rentas se destinaban por lo común a consumo de lujo, los impuestos sobre las rentas constituían una solución teóricamente óptima. Sin embargo, por razones políticas Ricardo apoyaba una base impositiva más amplia, que abarcara también los salarios con las rentas (y así, indirectamente, los beneficios), y los intereses de los títulos gubernamentales. Esta opinión se oponía a la que predominaba entre los economistas clásicos, que en general y por razones prácticas eran favorables a los impuestos indirectos.[33] Ricardo observó

---

32 Los debates entre bullonistas y antibullonistas, y entre la *Banking School* y la *Currency School,* se ilustran en Schumpeter (1954, pp. 688 y ss.; pp. 758 y ss., trad. cast.); cf. también O'Brien (1975), cap. 6, y Rotelli (1982). Schumpeter (1954, p. 727; pp. 798-799, trad. cast.) destacó que tanto la *Banking School* como la *Currency School* «eran igualmente hostiles a la gestión o dirección de la moneda y a cualquier otro control consistente de la banca y el crédito» y «sostenían resueltamente el patrón oro»; sin embargo, mientras que según la *Banking School* «bastaba la convertibilidad de los billetes para garantizar toda la estabilidad monetaria de que es capaz un sistema capitalista», según el principio monetario de la *Currency* «no es posible asegurar la convertibilidad de los billetes sin restricciones especiales puestas a su emisión».

33 En Inglaterra, «el *income tax* [...] introducido en 1799, abandonado en 1816 y reintroducido en 1842 [...] se caracterizaba por un fraude y una evasión generalizados [...]. Los *commodity taxes* se consideraban como la principal fuente de ingresos» (O'Brien, 2003, p. 125; cf. también O'Brien, 1975, capítulo 9). McCulloch pensaba, igualmente, que unos impuestos indirectos debidamente estructurados podían frenar el consumo, en especial el de lujo, y estimular el ahorro y, por lo tanto, la acumulación.

también que los impuestos sobre mercancías específicas, pero también un impuesto uniforme sobre los beneficios (que tiene que producir efectos diferenciales sobre los diversos sectores por las mismas razones que provoca desviaciones de los precios naturales respecto de los valores-trabajo), daban lugar a costosos reajustes a través de los flujos de capital que abandonaban las actividades afectadas por los impuestos, y a los cambios consiguientes en los precios relativos.

En cuanto a la deuda pública, que había crecido considerablemente durante las guerras napoleónicas, Ricardo estaba a favor de su reembolso, exponiendo diversas propuestas con esta finalidad. A nivel analítico, en el capítulo 17 de los *Principios* sostuvo que los impuestos eran preferibles a la deuda pública para financiar el gasto de guerra, por el impacto negativo que ésta tenía sobre los ahorros y, por lo tanto, sobre las inversiones privadas. Así pues, él no creía en lo que más tarde se llamó el «teorema ricardiano de la equivalencia», es decir, la equivalencia entre impuestos y deuda como maneras de financiar el gasto público.[34]

7.6. El comercio internacional y la teoría de los costes comparativos

El comercio internacional estaba entre los temas de debate más vivo del siglo XVII. Sin embargo, los numerosos opúsculos sobre comercio, a los que nos referimos más arriba, en el § 2.6, constituyen una etapa algo primitiva del trabajo sobre el problema; sólo con Antonio Serra y Thomas Mun, por ejemplo, tenemos una noción suficientemente precisa de la balanza comercial y de las diversas partidas que la componen. En conjunto, existe la idea de que en el comercio internacional los comerciantes de un país ganan importando a precios bajos y exportando a precios altos, a costa de los productores de los demás países. Recordando que los metales preciosos constituyen la base de los sistemas monetarios de todos los paí-

34 El teorema de equivalencia (Barro, 1974) requiere no sólo una previsión perfecta (expectativas racionales), sino también la identificación del tipo de interés con el tipo de preferencia temporal de los agentes económicos: una noción que es completamente ajena a Ricardo.

ses, llegamos directamente a una teoría de la «ventaja absoluta», según la cual cada país exporta aquellas mercancías que puede producir a un coste menor que los demás países.

En este aspecto Ricardo dio un decisivo paso hacia delante con su teoría de los «costes comparativos».[35] Según esta teoría, cada país se especializa en la producción de aquellas mercancías en las que goza de una ventaja relativa en el coste de producción. Esto significa que puede existir comercio internacional entre dos países aunque, en términos de la dificultad de producción (expresada en términos de horas de trabajo necesarias para su producción), todas las mercancías tengan un coste mayor en un país que en el otro. Por ejemplo, si cuesta diez horas de trabajo obtener una medida de ropa y una hora un litro de vino en Portugal, mientras que en Inglaterra la misma ropa y el mismo vino cuestan veinte y cinco horas, respectivamente, Inglaterra exportará, por lo tanto, ropa e importará vino. De hecho, el comercio internacional es ventajoso cuando permite que un país obtenga una mercancía de un país extranjero a un coste —en términos de mercancías exportadas— menor que el necesario para producirla internamente. Supongamos que, en ausencia de comercio internacional, en cada uno de los dos países los precios relativos se determinan, de acuerdo con la teoría del valor-trabajo, por la proporción entre las cantidades de trabajo requerido para producir las diferentes mercancías. En tal situación, cuando se considera la conveniencia del comercio exterior, vemos que un comerciante inglés puede adquirir diez litros de vino en Portugal a cambio de una medida de ropa, que le cuesta veinte horas de trabajo; por lo tanto, el comerciante inglés paga dos horas de trabajo por cada litro de vino, mientras que producirlo en Inglaterra le costaría cinco horas, es decir, dos veces y media más.

Evidentemente, las proporciones del cambio no serán en general tan favorables a los comerciantes ingleses; en cualquier caso, para cualquier proporción de cambio intermedia entre la que predomina en Inglaterra y

---

35 Se ha debatido hasta qué punto puede atribuirse a Torrens (1815) la prioridad en la publicación de esta teoría (cf. más adelante § 8.2); como se indicó más arriba (nota 17), también se ha sugerido una atribución de la teoría a James Mill (mientras ayudaba a Ricardo en la redacción de los *Principios*).

la que predomina en Portugal en ausencia de comercio internacional,[36] ambos países se beneficiarán del comercio, puesto que obtendrán bienes importados a cambio del producto de un número menor de horas que el requerido en el caso de la producción interior. Ambos países serán más ricos gracias al comercio internacional. Éste es el punto más importante de la teoría de Ricardo.

La teoría de los costes comparativos de Ricardo se basaba en la existencia de diferencias entre las estructuras tecnológicas de los distintos países. Nada se decía sobre el origen de tales diferencias (igualmente atribuibles, por ejemplo, al clima, la localización, la dotación de recursos naturales, las capacidades de los trabajadores, el conocimiento tecnológico, la acumulación de capital). Hasta la teoría marginalista, con el llamado teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), no se relacionarían tales diferencias con la distinta dotación de «factores de producción»: capital, tierra y trabajo.[37] Sin embargo, la defensa del proteccionismo se basaba en una crítica del supuesto de una tecnología dada en los dos países, indicando las dificultades a las que se enfrentaban los países que habían quedado atrasados en el proceso de industrialización. Esta tesis, conocida como «argumento de la industria naciente», ya la discutían a mediados del siglo XIX los economistas alemanes y norteamericanos; podemos mencionar en particular a Friedrich List (1789-1846), y su *Das nationale System der politischen Oekonomie* (1841).[38] Otras críticas, más recientes, destacaban la posibilidad de que el comercio internacional influyera en las diferencias tecnológicas entre los distintos países, agravándolas y haciéndolas

36 Los valores de cambio de las diferentes mercancías —determinados sobre la base de la teoría del valor-trabajo— en cada uno de los dos países constituyen los extremos entre los cuales encontramos los precios relativos a los que tienen lugar los intercambios internacionales. Cuanto más cerca esté el precio relativo de una mercancía en el comercio internacional de su valor de cambio interno, determinado sobre la base de la teoría del valor-trabajo, tanto menor es la ventaja que obtiene el país en cuestión del comercio internacional. Sobre el tema de la determinación de los precios relativos en el comercio internacional, que Ricardo no consideró, John Stuart Mill (cf. más adelante § 8.10) y Alfred Marshall (cf. más adelante § 13.2) efectuaron posteriormente contribuciones importantes.

37 Cf. Samuelson (1948*b*); para una crítica del teorema HOS, cf. más adelante § 16.9.

38 List atrajo la atención por su apoyo al *Zollverein*, la unión aduanera que constituyó «el embrión de la unidad alemana» (Schumpeter, 1954, p. 504; p. 565, trad. cast.).

permanentes. Estas críticas se refieren a la presencia de rendimientos crecientes a escala, tales que la propia división internacional del trabajo se convierte en la causa de una brecha creciente entre las estructuras tecnológicas de los países que intervienen en el comercio internacional (Krugman, 1990). Sin embargo, aunque estas críticas introducen reservas importantes acerca de las políticas de libre comercio, no invalidan la tesis de Ricardo sobre la ventaja inmediata que implica la apertura al comercio internacional para los países interesados: una ventaja que equivale a una mejora de la tecnología en uso.

7.7. Sobre la maquinaria: cambio tecnológico y empleo

Ya hemos tratado de la «ley de Say» y sus variantes. En la variante adoptada por Ricardo, la «ley de Say» afirma que la oferta y la demanda son iguales para cualquier nivel de renta, y, por lo tanto, para cualquier nivel de empleo. Sin embargo, el trasfondo de esta afirmación era diferente del de los países industrializados de la actualidad. Como ya hemos observado, durante un largo período de la etapa inicial de la acumulación capitalista, el núcleo capitalista de la economía coexistía con un gran sector tradicional en la agricultura y las actividades artesanas; el problema del pobre, que ya era importante en los siglos XVI y XVII, afectaba sobre todo a los trabajadores desplazados de la tierra, especialmente en la etapa de la primera revolución agrícola, caracterizada por los cercamientos, y posteriormente también a los trabajadores arrancados de sus actividades artesanas tradicionales. En esencia, podemos interpretar la «ley de Say» no como una afirmación sobre la ausencia de desempleo involuntario (que es la variante criticada por Keynes), sino sobre la ausencia de problemas de demanda por lo que se refiere al crecimiento del núcleo capitalista de la economía.

Como vimos más arriba, Adam Smith puede ser considerado un precursor de la «ley de Say», interpretada como una afirmación sobre la posibilidad de crecimiento económico en respuesta a la creciente división del trabajo y al aumento de la productividad del trabajo que deriva de ella. Así pues, podemos atribuir a Smith la idea de que el progreso técnico no es una fuente de dificultades ocupacionales, en el sentido de que el aumento de la productividad per cápita se traduce en un aumento de la producción,

absorbido por una mayor demanda (correspondiente a un mejor nivel de vida), y no en una disminución de los trabajadores empleados, manteniéndose sin cambios la producción.

La opinión de Smith se convirtió gradualmente en una piedra angular de la escuela clásica en su edad de oro. De hecho, podemos deducir de ella la «teoría de la compensación», más específica. Según esta teoría, el progreso tecnológico, cuando se introduce en un sector dado, genera desempleo no sólo en el mismo sector, sino también, en una primera etapa, en el conjunto de la economía. Sin embargo, en una etapa posterior los puestos de trabajo que se han perdido en el primer sector son compensados por los nuevos puestos de trabajo en otros sectores, y mejora el nivel de vida general. Esto se debe al hecho de que el progreso técnico implica una reducción de los costes del sector donde se introduce, y, por lo tanto, una disminución del precio del producto; esto lleva a un aumento generalizado de las rentas reales en toda la economía, que genera un aumento de la demanda. A su vez, ello provoca un aumento de la producción y, por tanto, del empleo, dado que en los demás sectores —se supone— no ha variado la tecnología. En otras palabras, la disminución del empleo en el sector en el que tiene lugar el progreso técnico es «compensada» por un aumento del empleo en otros sectores.

La teoría de la compensación también fue aceptada por Ricardo; en una larga carta a McCulloch fechada el 29 de marzo de 1820,[39] Ricardo le reprochó haber apoyado una tesis opuesta, desarrollada por John Barton en un corto opúsculo, *On the conditions of the labouring classes* [Sobre las condiciones de las clases trabajadoras], publicado en 1817. En las condiciones de crisis que siguieron al final de las guerras napoleónicas, el argumento de Barton —más de economía aplicada que de naturaleza teórica— había parecido sensato a muchos, a pesar de la reprimenda ideológica de los defensores a ultranza de la economía política clásica. La autoridad de Ricardo en aquellos años contribuyó en no escasa medida a imponer la teoría de la compensación como parte integral del cuerpo de la economía política clásica. Sin embargo, con ocasión de la tercera edición de los *Principios* (1821), se produjo un *coup de théâtre:* Ricardo abandonó la teoría de

39 Ricardo (1951-1955), vol. 8, pp. 168-173.

la compensación y desarrolló analíticamente la tesis de que la introducción de maquinaria en un sector puede implicar la reducción del empleo en el conjunto de la economía.

El punto decisivo que hemos de tener en cuenta es que, al tiempo que Smith consideró el progreso tecnológico en general, Barton y Ricardo concentraron la atención en una forma específica de progreso técnico, que estaba relacionada con la introducción de nueva maquinaria: era una forma específica, pero en el contexto de la acumulación capitalista constituía una especie tan importante como para identificarla con el conjunto del género.

Así, en el capítulo «On machinery» [Sobre la maquinaria] añadido en la tercera edición de los *Principios,* Ricardo demostró, con un razonamiento apoyado por ejemplos aritméticos,[40] que la introducción de maquinaria puede generar desempleo.

El razonamiento de Ricardo puede resumirse del modo siguiente. El capitalista introduce nueva maquinaria con vistas a generar un aumento de los beneficios. Como Ricardo identificaba el producto neto de la economía con los beneficios y las rentas de la tierra, el aumento de los beneficios para un empresario (o para un grupo de empresarios) que no procede de una disminución de los beneficios de otros empresarios o de una reducción de las rentas corresponde a un aumento de la renta neta de la sociedad. Sin embargo, la inversión en maquinaria implica la decisión de emplear cierto número de trabajadores en su producción. Si tales trabajadores estaban previamente empleados en la producción de bienes de subsistencia, la producción de la nueva maquinaria va acompañada del correspondiente descenso de la producción de bienes de subsistencia, y, por lo tanto, —en términos de Ricardo— de una reducción de la renta bruta

40 Hicks cometió un gran error en este aspecto en la primera edición de su *A theory on economic history* [Una teoría de la historia económica], cuando sostuvo (Hicks, 1969, p. 168) que el nuevo capítulo de Ricardo sobre maquinaria no contiene ejemplos numéricos: un error que fue corregido inmediatamente, y que recordamos aquí porque constituye un ejemplo sorprendente de la existencia de criterios objetivos de valoración de las diferentes tesis, también en el campo de la historia del pensamiento económico, y de la necesidad de verificar constantemente en las fuentes de información originales lo que aparece en las fuentes secundarias.

(correspondiente a la renta neta, esto es, al excedente —beneficios y rentas de la tierra— más el «consumo necesario», o sea, los salarios). En consecuencia, el número de trabajadores que la economía puede mantener disminuye necesariamente. Así pues, disminuye el empleo, y esta disminución, aunque está destinada a ser reabsorbida por el mayor ritmo de acumulación permitido por el crecimiento de la renta neta, puede no ser insignificante en cuanto a sus consecuencias inmediatas y puede persistir durante un espacio de tiempo suficientemente largo como para que sea difícil prescindir de él como si se tratase de un acontecimiento temporal.

La postura provocativa adoptada por Ricardo, manifestación típica de su honestidad intelectual y de su pasión por el rigor lógico, que dejaba las implicaciones políticas en un nivel secundario, provocó un acalorado debate. La teoría de la compensación había asumido un papel central en la visión sustancialmente optimista del desarrollo económico a la que prestaba apoyo la escuela clásica, dentro de lo que de hecho se había convertido en una opinión canónica. Por lo tanto, aparte de la respuesta inmediata (como la de McCulloch), el argumento de Ricardo fue sencillamente ignorado, mientras los principales protagonistas del debate económico en las décadas que siguieron inmediatamente a su muerte restablecían en sus escritos de mayor difusión una teoría de la compensación sustancialmente inalterada.[41]

En cualquier caso, un aspecto interesante de este episodio que vale la pena destacar es la dificultad que evidentemente experimentaron economistas brillantes, para adherirse de modo sistemático, en sus esfuerzos de construcción analítica, a una visión canónica que más adelante las reconstrucciones simplificadas identifican, *sic et simpliciter,* con su pensamiento.[42]

---

41 Berg (1980) proporciona una relación del debate sobre la mecanización en el contexto de la situación económica de la época.

42 Algo semejante sucede también, como veremos más adelante en varias ocasiones, con la «visión armónica de la sociedad», que se asocia tradicionalmente con el enfoque marginalista, aunque por lo menos algunos de sus principales representantes —por ejemplo, Walras o Wicksell— prestaron su apoyo a tesis que distaban mucho de ser conservadoras.

This page intentionally left blank

8. LOS «RICARDIANOS» Y EL DECLIVE DEL RICARDIANISMO

8.1. Revista de las tropas

La construcción teórica de Ricardo, todavía admirable por su clara estructura lógica, constituyó una referencia esencial para cualquiera que abordara los temas económicos después de la publicación de los *Principios*. Sin embargo, esto no significa que se produjera una *pax ricardiana,* aunque una serie de comentaristas lo viera precisamente en estos términos. Incluso los seguidores de Ricardo, en el curso de las controversias, abandonaron a menudo este o aquel aspecto de su análisis, o introdujeron cambios más o menos importantes en los conceptos utilizados en el análisis, abriendo así el camino a un verdadero cambio de paradigma con la llamada «revolución marginalista». Además, entre los economistas de la época encontramos muchos exponentes de un enfoque radicalmente diferente del de Ricardo, que consideraban la oferta y la demanda, y la escasez y la utilidad, más que la dificultad relativa de la producción, para determinar los valores de cambio.

La autoridad de Ricardo era indudablemente muy fuerte. Su objetivo político —la abolición de derechos aduaneros— y su visión dinámica, que incluía el vínculo beneficios-acumulación, constituyó un modelo canónico durante más de cincuenta años después de la publicación de los *Principios*. Sus amigos y seguidores, que tenían entidad por derecho propio, y que desde luego eran intelectualmente autónomos, consideraron que su análisis era la luz que les alumbraba en su camino, e incluso los críticos de la economía política (la «ciencia lúgubre» menospreciada por Carlyle: cf. más arriba § 6.2) la identificaban con la escuela «ricardiana».

Sin embargo, el debate se animó incluso en el interior de los muros de aquella institución «ricardiana» por antonomasia que era el Political Economy Club (aunque su fundación, en 1821, y sus actos contaron también con la participación de Malthus, entre otros). Sólo unos pocos años después de la muerte de Ricardo se plantearía en una de las reuniones —proponiéndolo como tema de debate— cuánto quedaba vivo de sus teorías.[1] Incluso el más importante de sus seguidores directos, John Stuart Mill (autor del texto —en 1848— al que el ricardianismo tiene que agradecer su duradera influencia en la segunda mitad del siglo XIX), modificó determinados puntos decisivos de la construcción teórica de Ricardo.

Por supuesto, el debate económico se entrecruzó con el debate político, como demuestra claramente la comparación entre las principales revistas culturales de la época: la *Edinburgh Review,* fundada en 1802, que mostraba una inclinación *whig,* y que era favorable a las reformas y apoyaba las ideas de Ricardo; la *Quarterly Review,* fundada en 1809, de orientación *tory,* o sea, conservadora; mientras que la *Westminster Review,* fundada en 1824 y próxima al utilitarismo de Bentham y al radicalismo filosófico de sus seguidores, era también favorable a las ideas de Ricardo en la esfera económica.[2]

En los siguientes apartados sintetizaremos el debate que se fue desarrollando en los cincuenta años que separan a Ricardo de Jevons. El campo engloba muchos protagonistas implicados en un complejo juego de interrelaciones y confrontaciones de temas y teorías que se centran, naturalmente, en el pensamiento de Ricardo. De su lado estaban alineados sus amigos más fieles: James Mill y McCulloch. En el ala derecha, después de su amigo y rival, Malthus, vinieron Bailey y, sobre todo, Senior, Lloyd, Scrope y otros. En el ala izquierda, los «socialistas ricardianos» pueden dividirse en dos corrientes: los partidarios, relativamente moderados, del cooperativismo y los defensores, más bien resueltos, de las interpretaciones éticas de la teoría del valor-trabajo. En la media ala derecha podemos

---

1 Cf. Political Economy Club (1921); este volumen, publicado con ocasión del centenario del Political Economy Club, recoge los materiales más interesantes reunidos a partir de los volúmenes publicados en la década de 1880 y que actualmente son algo raros, a los que nos referimos en las notas que siguen.

2 Los artículos publicados en estas revistas eran generalmente anónimos; para su atribución, y más en general para reconstruir el papel de estas revistas en los debates económicos de la época, cf. Fetter (1953, 1958, 1962*a,* 1965).

situar a Torrens, y posiblemente un «líbero» como De Quincey; el papel correspondiente en el otro lado, la media ala izquierda, le correspondería a John Stuart Mill (aunque precisamente este hecho demuestra lo esquemática y reduccionista que es realmente esta representación lineal de las posiciones ocupadas en el campo).

Como vemos, el debate se concentró ampliamente en Inglaterra: por lo menos en lo que a la economía política se refería, el centro de la cultura europea y mundial en las décadas centrales del siglo XIX era Londres, y no París.[3] Existen varias razones para esto, pero no pueden reducirse (aun-

---

3 Entre los economistas activos en Francia en la primera mitad del siglo XIX, junto a Jean-Baptiste Say y Simonde de Sismondi, que ya se han considerado más arriba (§§ 6.3 y 6.4), y Antoine-Augustin Cournot, que se tratará más adelante (§ 10.2), podemos mencionar aquí unos cuantos nombres, remitiendo al lector que desee un análisis más completo a Breton y Lutfalla (1991). Claude Frédéric Bastiat (1801-1850) es conocido como propagandista del liberalismo y como partidario de la tesis de las «armonías económicas» (que también es el título de su obra más conocida: Bastiat, 1850), a saber, una visión optimista que liquidaba los conflictos sociales en la tendencia general al progreso económico; Schumpeter (1954, p. 500; p. 561, trad. cast.) le consideró «el periodista económico más brillante de la historia»; Spiegel (1971), p. 362, destacó su *verve* ('inspiración'), recordando la irónica *Petición de los fabricantes de velas,* en la que éstos solicitan al Gobierno que prohíba las ventanas porque su actividad puede verse perjudicada por la competencia desleal de la luz del sol. Adolphe Blanqui (1798-1854), historiador económico e historiador del pensamiento económico, hermano de Louis Blanqui, conocido por su participación en el alzamiento de 1848, fue profesor de Economía política en el Conservatorio de Artes y Oficios de París, ocupando la cátedra que había sido de Say. Michel Chevalier (1806-1879) ocupó durante muchos años una cátedra en el Collège de France. También Charles Ganilh (1758-1836) y Joseph Garnier (1813-1881) fueron ante todo historiadores del pensamiento económico y divulgadores y autores de manuales sin mucha novedad sustancial. Debe considerarse aparte a Pellegrino Rossi (1787-1848), un italiano (nacido en Carrara y fallecido en Roma), aunque profesor en París (después de Say y antes de Blanqui) y autor de un tratado y diversos escritos económicos en francés. Sobre los economistas italianos de la época (entre los cuales podemos mencionar por lo menos a Melchiorre Gioja, 1767-1829, Francesco Fuoco, 1774-1841, y Carlo Cattaneo, 1801-1869), véase Faucci (2000), pp. 127-183. Cattaneo, en particular, merecería atención, por su personalidad, sus ideas y la influencia que tuvo sobre la cultura europea. Como Smith, consideraba que la libertad económica y la libertad política estaban íntimamente relacionadas; fue un activo portavoz de las reformas económicas en la agricultura, de la construcción de infraestructuras (ferrocarriles) y de la abolición de todos los residuos feudales, incluida la legislación especial sobre los judíos; políticamente defendió el federalismo republicano, con proyectos para los Estados Unidos de Europa, se opuso a todas las formas de gobierno centralizado, incluidas las que se relacionan con la propiedad pública socialista, y a las actitudes nacionalistas, y, por lo tanto, al proteccionismo. Su noción de *agente económico* está relacionada con la idea del buen ciudadano; el progreso económico, cultural y cívico aparece en sus escritos como una y la misma cosa.

que Schumpeter parece haberlo sospechado) al anglocentrismo de los actuales historiadores del pensamiento económico. En parte eran las condiciones económicas (a saber, el papel de Inglaterra como país líder del proceso de industrialización), y en parte la presencia de algunas personalidades excepcionales, como el propio Ricardo, y la influencia directa que tales personalidades ejercieron en el desarrollo de una cultura que floreció en contactos directos (por ejemplo, a través del Political Economy Club), elementos diversos que concurrieron a hacer del inglés el idioma de la economía política, en una medida desconocida hasta entonces.[4]

8.2. Robert Torrens[5]

Entre los primeros críticos de la teoría ricardiana del valor-trabajo, Robert Torrens (1780-1864), un heroico oficial de los Royal Marines y durante algunos años miembro del Parlamento, merece una posición de primera línea, cronológicamente y porque con sus críticas a Ricardo encontramos la propuesta de una teoría diferente. Sin embargo, su teoría sigue estando dentro del marco conceptual del sistema ricardiano, con el que Torrens compartía la teoría de la acumulación y diversos aspectos en los que no nos detendremos aquí, concentrándonos más bien en sus contribuciones a la teoría de la renta diferencial y a la teoría del comercio internacional.

---

4 También deben mencionarse aquí los divulgadores de la economía política, que escribían para un público general, correspondiéndole el primer lugar a Jane Marcet (1769-1858), que después de un volumen de *Conversations on chemistry* [Conversaciones sobre química] (1806) repitió el éxito con las *Conversations in political economy* [Conversaciones de economía política] (1816), reimpreso numerosas veces: este texto, vivo y puesto al día (tenía en cuenta el debate sobre las leyes de cereales de 1815) expresaba la principal corriente de opinión de la época y tuvo una considerable influencia. Las historias de Harriet Martineau (1802-1876) también pertenecen al mismo tipo de literatura; sus *Illustrations of political economy* [Ilustraciones de economía política](1832-1834) se basaban en el texto ricardiano de James Mill, los *Elements of political economy* de 1821.

5 Parte del material utilizado en este apartado procede de Roncaglia (1972). Sobre la vida de Torrens, cf. Meenai (1956) y Fetter (1962*b*); sobre su obra como economista, Robbins (1958), que en un meticuloso apéndice (ibíd., pp. 259-348) relaciona todos los escritos que nos han llegado, sintetizando su contenido. Cf. también la reciente edición de las obras de Torrens, en ocho volúmenes (Torrens, 2000), y las eruditas y perspicaces introducciones editoriales de De Vivo.

A fin de evaluar el papel de Torrens entre los economistas clásicos recordemos que en 1821, pocos meses antes de la publicación de su principal obra, el *Essay on the production of wealth* [Ensayo sobre la producción de riqueza], estuvo entre los fundadores del Political Economy Club y presidió su primera reunión, en presencia de Ricardo, Malthus, James Mill, Tooke y otras personalidades más o menos conocidas de la época.[6] Concebido como un núcleo de presión política para la abolición de las leyes de cereales,[7] el Political Economy Club era un centro vital de debate sobre los principales temas de economía política, que reforzaba aquellas relaciones personales que ya existían entre los diversos protagonistas. Torrens participó prácticamente en todas las reuniones, proponiendo a menudo temas de debate; por ejemplo, suyo era el tema discutido el 7 de abril de 1823 —«¿Cuáles son las circunstancias que determinan el valor de cambio de las mercancías?»—,[8] que, junto con la publicación de la *Medida del valor* (1823) de Malthus, constituyó probablemente el origen inmediato del último escrito de Ricardo, sobre *Valor absoluto y valor de cambio*.

Torrens entró en la materia por primera vez en 1808, interviniendo —con *Los economistas, refutados*— en el debate sobre los efectos económicos del bloqueo continental impuesto por Napoleón. En los años anteriores Spence había sostenido que el bloqueo, que perjudicaba al comercio exterior inglés, no podía haber dañado a la nación, cuya riqueza procedía únicamente de su agricultura.[9] La tesis de Spence no era sino un riguroso corolario de la teoría fisiocrática; a fin de criticarla, Torrens atacó la fortaleza fisiocrática. Volviendo a las críticas de Smith, Torrens destacó, entre otras cosas, que el sector manufacturero también produce un excedente, y no sólo el sector agrícola, añadiendo que los productos del primer sector forman parte conjuntamente con los del último de los medios de subsistencia, y que ambos grupos de productores son necesarios para la actividad productiva. Finalmente, pasando a un aspecto más directamente relevante para

6 Sobre la participación de Torrens en la fundación del Political Economy Club, cf. Political Economy Club (1882), en particular pp. 35-54.

7 Por lo menos es lo que dice el relato oficial del Club (ibíd., pp. 11-22).

8 Cf. Political Economy Club (1882), p. 59.

9 William Spence (1783-1860), *Britain independent of commerce* (1807). Antes del opúsculo de Torrens, aquella obra provocó una reacción de James Mill, y fue en dicho contexto en el que este último propuso su versión de la «ley de Say» (cf. más arriba § 6.3).

el debate sobre el bloqueo continental, destacó las ventajas del comercio al favorecer la división del trabajo, formulando la afortunada expresión de «división territorial del trabajo». Finalmente, todos estos argumentos fueron propuestos de nuevo en el *Essay on the production of wealth*.

Torrens volvió sobre las ventajas de la división territorial del trabajo en 1815, con *An essay on the external corn trade* [Ensayo sobre el comercio exterior de grano], que representaba su contribución al debate sobre las leyes de cereales. Pocos días antes de la aparición del ensayo de Torrens, se publicaron dos opúsculos de Malthus y uno de West (el 3, 10 y 13 de febrero, respectivamente), y el mismo día que el de Torrens (24 de febrero), se publicó el *Essay on profits* [Ensayo sobre los beneficios] de Ricardo. La casi simultaneidad de estas diferentes publicaciones originó dos problemas de atribución, por parte de los historiadores del pensamiento económico, refiriéndose el primero a la teoría de la renta de la tierra y el segundo a la teoría de los costes comparativos.

Por lo que se refiere a la renta, el tema fue resuelto finalmente por Sraffa,[10] atribuyendo la prioridad de la publicación a Malthus; a West, y posiblemente a Torrens (que citó el segundo de los opúsculos de Malthus en su ensayo), se les atribuyó la formulación independiente, mientras que, por su parte, Ricardo declaró explícitamente su deuda con Malthus. A diferencia de otros opúsculos, el de Torrens sólo consideró el cultivo de tierras cada vez menos fértiles, y no el uso de dosis adicionales de tierras ya cultivadas, mostrando un grado de cautela que iba a ser compartido por Ricardo en sus *Principios,* y que podría tomarse como una señal de notable rigor teórico —como observó Sraffa en 1925— si Torrens no lo hubiera abandonado en su *Essay on the production of wealth*.

El segundo de los dos problemas de atribución, referido a la teoría de los costes comparativos, fue objeto de animado debate a principios del siglo XX. Por una parte, Seligman (1903) sostuvo la prioridad de Torrens, entre otras cosas recordando unos cuantos pasajes de *Los economistas, refutados,* mientras que, por otra parte, Jacob Hollander (1910), de modo mucho más convincente, reivindicó la originalidad de la formulación ricardiana. En efecto, Torrens, aunque basaba su teoría del comercio internacional en las

10 P. Sraffa, *Note on «Essay on Profits»,* en Ricardo (1951-1955), vol. 4, pp. 3-8.

ventajas de la división territorial del trabajo, desarrolló su análisis en términos de diferencias entre los costes de producción de la misma mercancía en los diferentes países, y no en términos de diferencias entre países por lo que se refiere a la estructura de costes de las distintas mercancías.[11]

Durante los años siguientes Torrens intervino en el debate sobre la teoría del valor-trabajo. En octubre de 1818, en una recensión de los *Principios* de Ricardo, Torrens (1818) interpretó la teoría del valor-trabajo expuesta en ellos como una afirmación rígida de proporcionalidad entre los precios relativos (o valores de cambio) y la cantidad de trabajo contenido en las diversas mercancías. Contra esta «ley» Torrens observaba la importancia de las excepciones, debido a la diferente composición orgánica del capital en distintas industrias y a la diferente duración de la vida activa de los bienes de capital fijo. (En una nota personal a Ricardo, Torrens planteó un tercer punto crítico relativo a las diferentes velocidades de rotación del capital circulante en diferentes procesos productivos.)[12] En consecuencia, la teoría del valor-trabajo tenía que rechazarse, y sustituirse por una teoría dotada de validez general: «Cuando los capitalistas y los trabajadores son distintos, es siempre la cantidad de capital, y nunca la cantidad de trabajo, gastados en la producción, lo que determina el valor de cambio de las mercancías».[13]

Torrens volvió a su afirmación en las páginas finales del primer capítulo de su *Essay on the production of wealth*. Su solución consiste en la tesis de que los productos de iguales capitales tienen igual valor de cambio. Estas expresiones son genéricas, se repiten una y otra vez, y respecto a ellas parece justificada la acusación de razonamiento circular que formuló Ricardo: «pregunto cuáles son los medios con que cuenta usted para dis-

---

11 En otras palabras, podemos decir que Torrens consideraba los efectos (la ventaja de adquirir una mercancía dada en otro país, y no dentro de las fronteras nacionales) más que las causas (la comparación entre la dificultad relativa de producción de una mercancía dada en los diversos países). También se basa en la división territorial del trabajo —observa Hollander (1910)— el capítulo sobre «Mercantile industry», en el *Essay on the production of wealth,* que apareció cuatro años después de la publicación de los *Principios* de Ricardo. Sraffa (1930*b*) compartía la opinión de Hollander; Viner (1937), pp. 346-349, y después de él Robbins (1958), pp. 21-25, adoptaron más o menos explícitamente la opinión de Seligman, pero no aportaron nada nuevo al debate.

12 La nota no se ha encontrado, pero su existencia y contenido fueron reconstruidos por Sraffa (en Ricardo, 1951-1955, vol. 4, pp. 305-306).

13 Torrens (1818), p. 337.

cernir el valor igual de los capitales [...] Estos capitales no son de la misma especie [...] y si ellos mismos se producen en tiempos desiguales están sujetos a las mismas fluctuaciones que afectan a los demás bienes. Hasta que usted no haya establecido el criterio por el cual vamos a discernir el valor, usted no puede decir nada de capitales iguales».[14]

En otras palabras, si determinamos los precios relativos de las mercancías sobre la base de los valores de los capitales empleados en producirlas, ¿cómo podemos explicar entonces el valor del capital, compuesto por medios heterogéneos de producción? Sin embargo, como veremos, los ejemplos aritméticos que Torrens utilizó para ilustrar su análisis contenían preciosas indicaciones para ir más allá de las críticas de Ricardo y desarrollar una teoría sraffiana de la producción.

Los primeros ejemplos del *Essay* parecen confirmar los reparos de Ricardo: las mercancías producidas son distintas de las mercancías utilizadas como medios de producción, asignándose los precios de estos últimos y el tipo de beneficio de un modo completamente arbitrario. Sin embargo, a medida que continuamos, los ejemplos se adecuan mejor al tema: en el capítulo sobre la agricultura se utilizaba generalmente un modelo con una mercancía básica (grano producido por medio de grano y trabajo, siendo también el grano medio de subsistencia) hasta que finalmente, estudiando los efectos de una mejora técnica en el sector manufacturero sobre los niveles de producción en el sector agrícola, Torrens se veía obligado a utilizar un modelo con dos mercancías básicas.

Las mercancías que se consideraban eran los alimentos del sector agrícola y el producto del sector manufacturero. La subsistencia de los trabajadores, según una práctica común entre los economistas clásicos que Torrens adoptó en todo momento, se incluye directamente entre los medios de producción. Dado el tipo de salario en términos físicos, quedan por determinar el tipo de beneficio y el precio relativo de una de las mercancías en términos de la otra.

---

14 Carta de Ricardo a McCulloch, 21 de agosto de 1823 (en Ricardo, 1951-1955, vol. 9, pp. 359-360; pp. 246-249, trad. cast.), citada por Sraffa (1951), p. XLIX. Cf. también el ensayo sobre «Valor absoluto y valor de cambio», en Ricardo (1951-1955), vol. 4, pp. 393-396.

En el ejemplo de Torrens, la determinación inmediata de las incógnitas sólo era posible gracias a algunas peculiaridades del ejemplo: el tipo de beneficio puede determinarse como una relación física entre el capital empleado en su producción sólo porque estos capitales tienen igual composición de la mercancía en los dos sectores.[15] Es bastante comprensible que Torrens eligiera esta forma para su ejemplo precisamente por los sencillos cálculos que implica, aunque su traducción en términos de un sistema de ecuaciones no plantea grandes dificultades para los lectores actuales. Por lo tanto, vemos[16] que el ejemplo de Torrens muestra una sustancial analogía con el primer ejemplo de producción con un excedente que Sraffa presenta en su libro (trigo y hierro producidos por medio de trigo y hierro: Sraffa, 1960, p. 7), y podemos ciertamente preguntarnos si la teoría de los precios de producción formulada por Sraffa podría considerarse como una completa y rigurosa expresión de las vagas intuiciones de Torrens.

Por lo tanto, Torrens sorteó el obstáculo de las diferentes composiciones orgánicas del capital en los diversos sectores incluyendo los bienes salariales entre los bienes de capital y exponiendo una teoría de precios basada en la dificultad de producción expresada en términos físicos, es decir, como cantidades de los diferentes medios de producción utilizados para obtener un output dado, más que sobre la cantidad de trabajo directa e indirectamente requerido para la producción. Quedan otros dos problemas, que el propio Torrens había recordado en su crítica de la teoría del valor-trabajo: a saber, las diferentes velocidades de rotación del capital circulante, y la existencia de bienes de capital fijo.

Torrens se refirió sólo de pasada al tema de la velocidad de rotación del capital circulante: cuando por una determinada cantidad de capital empleado en la producción aumenta esta velocidad, aparece una ventaja para la sociedad, pero —añadía— los detalles son más bien complejos. Es más interesante la manera en que Torrens abordó el tema de la existencia

---

15 En lo que se refiere al primer aspecto, Torrens anunciaba la «mercancía patrón» de Sraffa (1960, cap. 4), mientras que el segundo aspecto nos devuelve a un mundo de una sola mercancía, puesto que los dos bienes son indistinguibles en el único aspecto que aquí es relevante, la técnica de producción.

16 Cf. Roncaglia (1972), pp. XX-XXI.

de bienes de capital fijo, planteado por primera vez por Ricardo en sus *Principios*. El método de Torrens consistía en considerar el capital fijo como un tipo específico de producto conjunto; las máquinas utilizadas en la producción aparecen entre los outputs del mismo proceso de producción, junto con los verdaderos productos, y reaparecen entre los medios de producción en el período siguiente.[17] Este método fue adoptado después por Ricardo, Malthus y Marx; más recientemente reapareció en el modelo de von Neumann (1945), aunque es a Sraffa (1960, cap. 10), una vez más, a quien debemos un análisis riguroso del problema.

Pueden encontrarse otras varias e interesantes pistas teóricas en las páginas de Torrens, tales como una sugerencia sobre cómo tener en cuenta la intermediación comercial en un modelo «clásico» de determinación de precios, o algunas referencias a la determinación de precios en condiciones no competitivas, basándose en una aguda distinción entre lo que Sraffa (1960) iba a llamar más tarde *mercancías básicas* y *no básicas.*

En la década de 1830 Torrens se concentró principalmente en temas de política colonial (cf. más arriba § 6.6) y comercio internacional. En particular, retomando algunas ideas que ya estaban presentes en el *Essay on the production of wealth* y desarrollándolas hasta sus últimas conclusiones, Torrens criticó a los defensores de la completa libertad en el comercio internacional.[18] Sostenía, de hecho, que a través de la imposición de derechos aduaneros un país puede modificar las relaciones de cambio en ventaja propia, y en consecuencia criticaba la abolición unilateral de los derechos aduaneros, propuesta en Inglaterra por muchos librecambistas, con particular referencia a las leyes de cereales. Favorecía, más bien, una política de reciprocidad, que sólo aboliera (o redujera) los aranceles a los países que adoptaran una política semejante. Además, como tal reciprocidad es más fácil de obtener con las colonias, cuyos

17 Cf. Torrens (1818), p. 337: «Cuando los capitales son iguales en cantidad, pero con diferentes grados de durabilidad, los bienes producidos en un proceso productivo más el residuo de capital, tendrán un valor de cambio igual al de los bienes producidos en otro proceso productivo más el residuo de capital». El pasaje citado y el ejemplo numérico que lo precedía fueron adoptados de nuevo en el *Essay on the production of wealth* (Torrens, 1821, cap. 1).

18 Por lo tanto, en lo que se refiere a la teoría del comercio internacional, Torrens precedió en algunos aspectos a John Stuart Mill.

Gobiernos locales eran emanaciones del Gobierno central del Reino Unido, el combativo coronel de los Royal Marines defendía la creación de un área imperial de libre comercio.

En la década de 1840, Torrens dedicó sus energías ante todo a la teoría y la política monetarias, el tema que le había atraído desde 1812, cuando publicó un largo tratado antibullonista en el que argumentaba que el mantenimiento de un régimen monetario basado sólo en el metal podía generar peligrosas presiones deflacionistas, y mostraba su preferencia por un régimen de papel moneda —incluso inconvertible—.[19] Sin embargo, en la década de 1840 encontramos a Torrens sosteniendo precisamente opiniones opuestas como principal exponente, junto con lord Overstone,[20] de la *Currency School*. Oponiéndose a la *Banking School* de Tooke y Fullarton (cf. más arriba § 7.5), Torrens y sus amigos sostenían que la convertibilidad del papel moneda en oro era una condición necesaria pero no suficiente para asegurar la estabilidad del sistema. Por lo tanto, abogaban por limitaciones rigurosas a la emisión de papel moneda, por medio de las cuales «la moneda en circulación *(currency)* se mantendría siempre en el mismo estado, con respecto a la cantidad y al valor, en que se encontraría si la circulación estuviera compuesta exclusivamente por metales preciosos».[21] En particular, se defendía la división del Banco de Inglaterra en un departamento de emisión y un departamento de banca; posteriormente esto se llevaría a cabo con la Peel Act de 1844.[22]

El cambio radical de opinión de Torrens constituye un interesante objeto de debate entre los historiadores del pensamiento económico; sin embargo, es innegable que en ambas posiciones (y particularmente en la más madura) Torrens desempeñó un papel principal.

---

19 Torrens (1812); cf. Robbins (1958), pp. 97 y ss. y 265-266.

20 Samuel Jones Lloyd, lord Overstone (1796-1883) desempeñó un papel central en las controversias que llevaron a la Bank Charter Act de 1844 y durante las tres décadas siguientes. La edición, en tres volúmenes, de su correspondencia, con algunos documentos relacionados (Overstone, 1971), y con la introducción y el rico aparato crítico de su editor, O'Brien, que descubrió los papeles de Overstone en 1964, proporciona una gran cantidad de material, no sólo sobre temas monetarios y financieros de las décadas centrales del siglo XIX, sino también vívidas percepciones de la vida de la clase alta durante todo el siglo.

21 Torrens (1837), pp. 21-22.

22 Torrens volvió repetidamente sobre el tema en escritos de 1844 y posteriores, defendiendo siempre la Peel Act. Cf. Robbins (1958), pp. 101 y ss. y 324 y ss.

8.3. Samuel Bailey[23]

Las críticas de Torrens a la teoría del valor de Ricardo fueron semejantes en un aspecto importante, y distintas en otro, a las críticas anticipadas por un tranquilo caballero de provincias, Samuel Bailey (1791-1870), que nació, vivió y murió en Sheffield, incorporándose al debate económico de la época con algunas ideas originales, pero quedando al margen del círculo asociado con el Political Economy Club. En una obra fechada en 1825, *A critical dissertation on the nature, measure and causes of value* [Disertación crítica sobre la naturaleza, la medida y las causas del valor],[24] Bailey —como Torrens— reaccionaba contra las insinuaciones metafísicas del valor absoluto que se escondían detrás del recurso al trabajo contenido como *explicación* de los valores de cambio. Por supuesto, ni Torrens ni Bailey habían podido leer el ensayo sobre *Valor absoluto y valor de cambio* que Ricardo había escrito en las últimas semanas de su vida, porque no se publicó hasta la edición de sus escritos por Sraffa. Sin embargo, está claro que ambos economistas —así como muchos otros protagonistas de los debates de la época— percibían detrás de la elección del trabajo contenido, aparte de los obstáculos analíticos que implica, una tergiversación del tema del valor de cambio, que en su opinión era puramente una cuestión de relaciones entre diferentes mercancías en el mercado, y no tenía nada que ver con la presencia de una «sustancia del valor» dentro de cada mercancía.

Sin embargo, para el problema del valor de cambio en sí, Bailey proponía una solución —aunque apenas esbozada— radicalmente diferente de la de Torrens. Este autor, como vimos más arriba, se refería a los costes

---

23 Sobre Bailey, cf. Rauner (1961).

24 La reimpresión publicada por Frank Cass & Co. Ltd. (Londres, 1967) contiene también una recensión del libro publicada en enero de 1826 en la *Westminster Review* y atribuida a James Mill (para la atribución, cf. Rauner 1961, apéndice II, pp. 149-157), y otros tres escritos, uno solo de los cuales (una respuesta a la recensión antes mencionada) es de hecho atribuible a Bailey. La atribución de las otras dos obras, publicadas ambas en 1821 —las *Observations on certain verbal disputes in political economy, particularly relating to value, and to demand and supply* [Observaciones sobre ciertas disputas verbales de economía política, relacionadas en particular con el valor, la demanda y la oferta] (Anónimo, 1821*b*), y *An inquiry into those principles respecting the nature of demand and the necessity of consumption, lately advocated by Mr. Malthus* [Investigación de los principios referidos a la naturaleza de la demanda y la necesidad del consumo recientemente defendidos por el Sr. Malthus] (Anónimo, 1821*a*)—, es incierta.

de producción con una teoría que puede considerarse como una manera de reintroducir aquellos «costes físicos» que, dentro de la tradición clásica desde Petty en adelante, expresaban la dificultad relativa de producción de las diferentes mercancías. Bailey, sin embargo, se refería a una teoría subjetiva del valor, sosteniendo que en general el valor de cambio dependía de la valoración de los agentes económicos que tomaban parte en el acto de intercambio; la propia definición de *valor* era «la estimación en la que se tiene cualquier objeto» (Bailey 1825, p. 1). Las causas del valor se refieren a la actitud de la mente humana hacia un objeto, y no pueden estudiarse considerando tal objeto de forma aislada (ibíd., p. 16); además, esta valoración es relativa, en lo que se refiere a las relaciones entre diferentes objetos (ibíd., p. 15), de modo que podemos hablar de valores-moneda, valores-grano, etc., según la mercancía con la que se haga la comparación (ibíd., pp. 38-39). Esto significa que es imposible comparar mercancías que corresponden a diferentes momentos en el tiempo; sólo podemos comparar las relaciones de valor (relaciones de cambio) entre pares de mercancías tomadas en diferentes momentos temporales (ibíd., pp. 71-72).

Bailey distinguía entonces (ibíd., p. 185) tres clases de bienes: los que son objeto de un monopolio; aquellos cuya oferta puede aumentar, pero sólo con un aumento de los costes; y finalmente aquellos cuya oferta puede aumentar a voluntad, permaneciendo constantes los costes. Así, él sostenía que la teoría de Ricardo (purgada de las referencias al valor absoluto, con las matizaciones que el propio Ricardo introdujo en el principio del valor-trabajo, demasiado a menudo olvidadas por sus seguidores, y con muchas otras notas adicionales de cautela en vista de la heterogeneidad del trabajo)[25] se sostenía sólo para la tercera categoría, que era mucho más limitada de lo que los seguidores de Ricardo parecían creer, mientras que en el mundo real era la segunda la categoría más importante. Lo que importaba en esta tercera categoría era la relación entre la valoración de los compradores y la escasez

25 Es precisamente la heterogeneidad del trabajo la que lo hace menos adecuado que otras mercancías para actuar como patrón de valor para la tasación de otras mercancías. Según Bailey, la heterogeneidad del trabajo debe colocarse en el mismo plano que la heterogeneidad de la tierra, que constituye la base de la teoría ricardiana de la renta diferencial. Una extensión de la noción de *renta* al caso de las capacidades personales superiores fue propuesta pocos años después por Senior y John Stuart Mill, que avanzaban así por un camino que iba a llevar hasta Marshall.

(relativa) de la oferta. Aquí encontramos a Bailey anticipando una corriente de pensamiento que iba a ser adoptada por John Stuart Mill antes de encontrar con el tiempo su camino hasta la tripartición marshalliana de los costes constantes, crecientes y decrecientes (cf. más adelante §§ 13.2 y 13.3).

Aquí Bailey se apartó de la línea seguida por una serie de autores (como Senior, Whately, Lloyd, Longfield, véase más arriba § 8.7) que se distanciaron un tanto de Ricardo, destacando las dificultades que éste había encontrado al desarrollar su visión de la economía, y volviendo al punto de vista de la escasez y la utilidad: una visión de la sociedad que sobrevivió desde los tiempos de las ferias medievales, cuyas características esenciales reflejaba, hasta la teoría marginalista moderna. Bailey siguió su propio camino, en virtud del cual podemos clasificarle, aunque simplificando un poco, entre los progenitores de la teoría subjetiva del valor,[26] pero que sobre todo abrió el camino al «compromiso marshalliano». Sin embargo, en aquella época, se consideró que la importancia de su contribución descansaba en su radical oposición al elemento metafísico que muchos economistas, y no sólo los ricardianos, incluían en la noción de *valor*. Bailey llegó a criticar incluso a Malthus en este punto (mientras que en este aspecto estuvieron menos sujetos a crítica «ricardianos» como De Quincey o McCulloch), aunque con el tiempo iba a triunfar en la teoría del valor de Marx. Es precisamente en esta conexión en la que encontramos un elemento importante que, en mi opinión, no ha recibido toda la atención que merece, a saber, la crítica de Bailey a los economistas que «intentan demasiado» cuando «quieren resolver todas las causas del valor en una, reduciendo así la ciencia a una simplicidad que ella no admite» (Bailey, 1825, pp. 231-232): en otras palabras, una advertencia contra la pretensión de *reductio ad unum* implicada en las nociones metafísicas del valor.

8.4. Thomas De Quincey

Mientras que Torrens y Bailey eran considerados como críticos más o menos radicales de las teorías de Ricardo, otros protagonistas de primera

26 Éste es, después de todo, el mismo tipo de forzamiento necesario para incluir al recalcitrante Marshall en la corriente de la teoría subjetiva del valor que tomó la delantera con la «revolución marginalista»: cf. más adelante cap. 13.

línea del debate económico en la primera mitad del siglo XIX fueron considerados «ricardianos»; seguidores y defensores de las ideas del maestro de la escuela (aunque sería incorrecto hablar de una escuela ricardiana en el sentido estricto del término, es decir, con una identidad cultural como la de los fisiócratas durante su efímero esplendor). Entre otros, junto con James Mill, amigo y mentor de Ricardo, y antes que el hijo de aquél, John Stuart Mill, sobre el cual volveremos más adelante, encontramos otro economista escocés trasplantado a Londres, John Ramsey McCulloch (1789-1864), y un hombre de letras, Thomas De Quincey (1785-1859), más conocido por sus *Confessions of an English opium eater* [Confesiones de un inglés comedor de opio] (1821-1822). En esta novela autobiográfica el autor cuenta cómo salió del letargo provocado por las drogas gracias al estímulo intelectual que le produjo la lectura de los *Principios* de Ricardo. El estudio de esta obra le animó a publicar (en los números de la *London Magazine* de marzo, abril y mayo de 1824; sólo unos pocos meses después de la muerte del gran economista) una brillante ilustración y defensa de la teoría del valor-trabajo de Ricardo, los *Dialogues of three templars on political economy* [Diálogos de tres templarios sobre economía política]. De Quincey (1824) insistía en particular en el hecho de que el trabajo contenido en una mercancía es una medida de su «valor real», no de la «riqueza»; esta última, interpretada como la cantidad de mercancías disponibles, puede aumentar sin que aumente su valor real cuando aumenta la productividad del trabajo. La distinción ya estaba presente en los *Principios* de Ricardo,[27] pero De Quincey hizo revivir el tema con una vivacidad de la que carecía en el jefe de la escuela, acompañándolo con una defensa del trabajo contenido como «valor real», tanto más notable para un autor que podía no haber leído el ensayo de Ricardo sobre *Valor absoluto y valor de cambio*. En algunos aspectos, De Quincey anticipaba aquí la defensa de McCulloch, presentada el año siguiente, que trataremos en el próximo apartado.

De Quincey era el representante ideal de una fase de transición del ricardianismo más intransigente a su gradual corrupción y abandono.[28] En efecto, su obra más importante en el campo económico, *The logic of politi-*

27 Ricardo (1951-1955), vol. 1, pp. 273-278.

28 Bharadwaj (1978) ofrece una concisa y exacta reconstrucción de este proceso de transición.

cal economy [La lógica de la economía política] (1844), constituye en muchos aspectos un paso, incluso más decisivo que el dado por John Stuart Mill en los años siguientes, en la dirección de una teoría de los precios basada en la demanda y la oferta, y de una teoría subjetiva del valor. Hay que destacar, ante todo, dos elementos en este aspecto. En primer lugar, tenemos el énfasis —alcanzado con una serie de brillantes y vivos ejemplos que reaparecieron repetidamente en la literatura posterior, en particular en Mill— que se pone en el papel de la utilidad para determinar el valor de las mercancías escasas y no reproducibles.[29] En segundo lugar, pero quizá aún más importante, está la interpretación de los precios de mercado que ya no se consideran variables empíricas «explicadas» a nivel teórico por los precios naturales, sino como variables teóricas en sí mismas, cuyo proceso *teórico* de gravitación hacia/alrededor de los precios naturales, basado en los mecanismos de oferta y demanda, podía y debía estudiarse.[30] Esta concepción, adoptada más tarde por John Stuart Mill en sus *Principios,* junto con las ideas de Bailey que se examinaron antes (§ 8.3), abrieron el camino a la noción marshalliana (§ 13.3) de diferentes niveles del análisis (plazo muy corto, corto y largo), caracterizada por la presencia simultánea de demanda y oferta, utilidad y costes, en la determinación de los precios, disminuyendo en importancia el primer elemento y aumentando el segundo cuando aumenta la duración del período de tiempo en el que se contempla el ajuste.

Puede que De Quincey no haya tenido una gran influencia en el debate económico de la época (aunque las referencias de John Stuart Mill a sus obras fueron significativas), pero su capacidad para el razonamiento abstracto le sitúa entre participantes en el debate del calibre de James Mill y McCulloch, mientras que su estilo vívido impulsa a los lectores a ir más allá del estrecho mundo de los economistas.

---

29 Cf. De Quincey (1844), pp. 129 y ss. Edgeworth (1894) vio el límite de esta exposición, desde el punto de vista del desarrollo de la teoría neoclásica, en la falta de una distinción clara entre utilidad total y utilidad marginal.

30 Cf. De Quincey (1844), pp. 206-207. Junto con los precios naturales y los precios de mercado, De Quincey introdujo la categoría de «precios efectivos» *(actual prices),* y criticó a Ricardo por haberlos descuidado, mientras que atribuía su introducción a Smith (ibíd., pp. 203-207). Los «precios efectivos» eran las relaciones de cambio observadas realmente en el mercado; con la introducción explícita de esta categoría, De Quincey destacaba implícitamente la naturaleza de variables teóricas atribuida a los precios de mercado. Es inútil añadir que la distinción entre precios efectivos y precios de mercado no aparece en Smith: cf. más arriba § 5.6.

8.5. John Ramsey McCulloch

Escritor prolífico, el escocés John Ramsey McCulloch (1789-1864)[31] es conocido como uno de los defensores más entusiastas de las ideas de Ricardo, con quien se encontró después de escribir una recensión favorable de los *Principios* poco antes de la muerte del autor. Editor de *The Scotsman* de 1817 a 1821, periodista, profesor de economía política en la London University de 1828 a 1837, interventor de las publicaciones oficiales *(Comptroller of the Stationery Office)* de 1838 a 1864, McCulloch pronunció la conferencia conmemorativa en honor de Ricardo en 1824, y en 1825 publicó *The principles of political economy* [Principios de economía política], que tuvieron un gran éxito, especialmente en los Estados Unidos, donde —junto con el texto de Say—experimentaron una amplia difusión.

Como en el caso de De Quincey, sus escritos subsiguientes (y las posteriores ediciones de los *Principles,* en 1830 y 1838) mostraron, según los diversos comentadores (en primer plano, O'Brien, 1970, pero ya Marx, 1905-1910, vol. 3, pp. 168-176), una corrupción de las ideas ricardianas y una transición hacia una noción del *coste real* muy parecida a la de John Stuart Mill, que abrió el camino a Marshall. Sin embargo, la primera edición de los *Principles* es notable por una defensa de la teoría del valor-trabajo contenido tan extrema que parece un truco verbal, exponiendo la idea de que el «trabajo acumulado» incluía un «salario» que remuneraba por el tiempo durante el cual el trabajo permanecía inmovilizado, entre el momento en que se realizaba y el momento en que podía venderse el producto en el mercado.[32]

Por lo tanto, creía McCulloch, podía hacerse compatible la teoría del valor-trabajo (es decir, la explicación del valor de cambio basado en las

31 O'Brien (1970) dedicó una monografía a McCulloch.

32 Schumpeter (1954, p. 658; p. 727, trad. cast.) propuso una interpretación más benevolente, cuando sugirió que se leyera «servicios productivos» donde McCulloch hablaba de «trabajo», y «precio de los servicios productivos» donde hablaba de «salarios»; sin embargo, esta interpretación implica un alejamiento demasiado grande, por parte de McCulloch, del sistema conceptual y analítico de Ricardo, en el cual no hay lugar para la idea (que sería típica del enfoque marginalista) de situar en el mismo plano los «factores productivos» —trabajo, tierra y capital—.

cantidades de trabajo directa o indirectamente requeridas para producir las diferentes mercancías) con las «complicaciones» que ya había observado Ricardo, provocadas por diferentes períodos de producción, distintas proporciones entre capital fijo y capital circulante, y diferente durabilidad del capital fijo. Sin embargo, se trataba de una solución puramente verbal: una redefinición artificial de la noción de *trabajo contenido,* que eliminaba la correspondencia directa con la cantidad de trabajo realmente gastado y la transformaba en algo parecido al «coste real», dado por los salarios pagados más los beneficios acumulados sobre los adelantos salariales. Fue precisamente este elemento de «coste real» el que gradualmente adquirió importancia, hasta el punto de transformar la teoría ricardiana del valor, relacionado con la dificultad de producción, en una teoría del coste de producción.

McCulloch —como hemos visto— ejerció una influencia importante en el debate económico de la época, no tanto por su prestigio, que ciertamente no podía compararse con el de Ricardo, como tal vez por la elocuencia de su exposición. Así, algunos aspectos de su participación en los debates económicos de la época merecen ser mencionados, tales como su apoyo a una política de salarios altos, su oposición a las leyes contra las organizaciones de trabajadores *(Combination Laws)* y su alegato en favor de la tolerancia religiosa y la educación. Además, McCulloch se encontraba entre los primeros estudiosos profesionales de la historia del pensamiento económico, publicando diversas reimpresiones de textos raros[33] y una importante bibliografía anotada, la *Literature of political economy* [Literatura de economía política] (1845).

8.6. Los socialistas ricardianos y el cooperativismo

En el debate económico que surgió en Inglaterra al publicarse los *Principios* de Ricardo, adquirió cierta importancia un grupo de autores

33 Los seis volúmenes editados por McCulloch entre 1856 y 1859 reúnen opúsculos raros de los siglos XVII, XVIII y principios del XIX; recientemente han sido objeto de una excelente reimpresión facsímile, editada con una introducción de O'Brien (McCulloch, 1995).

que después fueron calificados como «socialistas ricardianos»:[34] el grupo incluía a William Thompson, Thomas Hodgskin, John Gray y John Bray. Algunos de estos autores —en particular, Hodgskin— son comúnmente recordados (o por lo menos lo han sido desde Marx)[35] por haber utilizado la teoría ricardiana del valor-trabajo en apoyo de la tesis de que la renta equitativa de los trabajadores corresponde a la totalidad del valor del producto. Dicho con más precisión, si las mercancías obtienen su valor del trabajo directa o indirectamente necesario para su producción, los trabajadores tienen un derecho «natural» a la totalidad del producto de su trabajo, sin deducciones por beneficios o rentas de la tierra que vayan a las categorías sociales cuyas rentas proceden de instituciones típicas de una economía de mercado basada en la propiedad privada de la tierra y de los medios de producción.

Sin embargo, esta descripción de los socialistas ricardianos es excesivamente simplista y establece una relación demasiado directa entre Ricardo y Marx, entre la teoría del valor-trabajo y las ideas socialistas.[36] De hecho, los llamados socialistas ricardianos formaban parte de una corrien-

---

34 El término *socialistas ricardianos* fue propuesto por Foxwell (1899, p. LXXXIII), en el prólogo a la traducción inglesa de un ensayo (Menger 1886) sobre la historia del pensamiento socialista, escrito por Anton Menger (1841-1906), jurista y hermano del más conocido economista Carl, fundador de la escuela austríaca. Foxwell (1899, pp. XXVI-XXVII) sostenía que la obra de Menger «prueba de modo concluyente que todas las ideas fundamentales del moderno socialismo revolucionario, y especialmente la del socialismo marxiano, pueden remontarse definitivamente a fuentes inglesas». (En realidad, Menger sólo sostenía —ibíd., p. CXV— que «Marx y Rodbertus tomaron sus teorías más importantes de teóricos ingleses y franceses, sin citarlos».) Las afirmaciones de Menger y, aún más, de Foxwell son demasiado categóricas: la influencia de los economistas ingleses no puede negarse, y fue reconocida por el propio Marx, pero la influencia de Hegel fue muy fuerte, como lo fue la de los «jóvenes hegelianos», y es absurdo negar la existencia de elementos originales en el pensamiento del fundador del socialismo científico, que será objeto del siguiente capítulo.

35 Marx (1905-1910), vol. 3, pp. 263-325.

36 Una interpretación de estos autores que es completamente distinta de la que ofrecieron Marx y Menger es la anticipada por Cole (1953, pp. 102 y ss.), que prefiere la etiqueta de «economía anticapitalista» (ibíd., p. 103). Según Cole, por ejemplo, «Hodgskin no era un socialista. Estaba mucho más cerca de lo que actualmente llamaríamos un anarquista» (ibíd., p. 111); Thompson, cuya obra es considerada como «una amalgama entre el utilitarismo y la doctrina de Owen», «anunciaba la estructura utilitarista de la teoría jevonsiana» (ibíd., p. 114).

te de la literatura socialista (en el sentido premarxiano del término *socialismo*) que no se limitaba a Inglaterra, y que se caracterizaba por la crítica radical de la organización institucional de las economías de mercado. La principal crítica era que tales instituciones garantizaban una renta a las clases ociosas de terratenientes y capitalistas, no en virtud de su contribución al proceso productivo, sino en virtud de su posición social. La propuesta que privilegió esta literatura socialista fue, al menos en Inglaterra, el cooperativismo, presentado de manera muy diversa a escala local y a escala nacional, en formas más o menos utópicas o realistas, asociadas a menudo con un impulso para la regeneración moral de la vida social.

La figura principal desde este punto de vista —reconocida como tal por sus contemporáneos— fue Robert Owen (1771-1858), un próspero fabricante textil y partidario del cooperativismo en la práctica y en la teoría. Sus principales escritos (*A new view of society* [Una nueva visión de la sociedad], 1813, y el *Report to the county of Lanark* [Informe al condado de Lanark], 1820), tomaban su fábrica textil de New Lanark como ejemplo para defender una política de implicación activa de los trabajadores en la dirección de la planta y, con carácter más general, en la organización cooperativa de la agregación social que tenía como núcleo la planta de producción.

En los años que siguieron se prestó también una gran atención a un experimento social que el propio Owen describió en su autobiografía (Owen, 1857-1858), con la formación de la comunidad de New Harmony en Indiana, adonde se había trasladado entretanto. Entre muchos otros, Ricardo ya había tenido ocasión de considerar sus propuestas,[37] y el cooperativismo owenita, a pesar de una serie de fracasos, representó un punto de referencia hasta mediados del siglo XIX e incluso más adelante. Es este aspecto —la centralidad de la visión cooperativista, tanto a nivel de la unidad productiva como a nivel de la sociedad en su conjunto— el que nos arriesgamos a perder de vista

37 En 1819 Ricardo fue miembro de un comité presidido por el duque de Kent, encargado de la tarea de valorar el plan de Owen, e intervino con un discurso (Ricardo, 1951-1955, vol. 5, pp. 30-35, 467-468); Ricardo volvió sobre las ideas de Owen en su correspondencia (por ejemplo, Ricardo, 1951-1955, vol. 8, pp. 45-46). Aunque algo escéptico sobre las propuestas de Owen, Ricardo mostró también un interés real por examinarlas detenidamente y una evidente simpatía por su autor.

si concentramos la atención en los valores-trabajo y en el «derecho natural» del trabajador a la totalidad del producto de su trabajo.[38]

Ambos aspectos —el cooperativismo y la utilización «iusnaturalista» de la teoría del valor-trabajo— estaban presentes en los escritos de William Thompson (1775-1833), un terrateniente irlandés. Thompson proponía, sobre todo en su libro *Inquiry into the principles of the distribution of wealth* [Investigación sobre los principios de distribución de la riqueza] (1824), una noción de beneficios y rentas de la tierra como deducciones del valor del producto del trabajo, en el marco de un extenso análisis de las formas institucionales en las que puede tener lugar la distribución del producto social, apareciendo el cooperativismo como una solución al conflicto potencial entre la eficiencia productiva y la justicia distributiva (en el sentido de igualdad social). Aquí vale la pena observar que la idea de beneficios y rentas como deducciones puede remontarse a la influencia de Smith, incluso antes (y posiblemente más) que a la de Ricardo. Thompson disfrutó de gran prestigio en la época, alcanzando la influencia de sus opiniones cooperativistas a John Stuart Mill, entre otros.

En cuanto a la eficiencia productiva del cooperativismo (interpretada en un sentido más macroeconómico que microeconómico, aunque Owen insistió mucho en este último aspecto), podemos mencionar una corriente de «aritmética política socialista», que intentaba valorar el tiempo de trabajo necesario a la sociedad, libre del derroche correspondiente a la subsistencia de las clases ociosas o, con carácter más general, procedente de un sistema social basado en la distinción entre trabajadores, capitalistas y terratenientes. Entre estos autores, podemos recordar a Charles Hall (ca. 1740-ca. 1820) y a Patrick Colquhoun (1745-1820), cuyo *Treatise on the wealth, power and resources of the British Empire* [Tratado sobre la riqueza, el poder y los recursos del Imperio británico] (1814) proponía un cuadro estadístico que se cita a menudo para ilustrar la distribución de la renta entre las diferentes clases sociales.

---

38 Además, como Foxwell (1899), p. LXXXVI, señaló, «el socialismo ricardiano creció al amparo del movimiento owenita». La influencia de Owen sólo declinó después del fracaso de los «Labour Exchanges» (un experimento cooperativista de «bancos del trabajo») en la década de 1830.

Fue el análisis estadístico de Colquhoun el que provocó un temprano texto de John Gray (1799-1883), la *Lecture on human happiness* [Conferencia sobre la felicidad humana] (1825), en el que sostenía que los trabajadores «productivos» reciben sólo una quinta parte del producto social. Después de una fase inicial cooperativista, en la segunda parte de su larga vida Gray continuó sosteniendo tesis más próximas a los principios marxistas de la planificación central de la producción.

El mismo año que se publicaba la *Lecture* de Gray, apareció el primer texto importante de otro representante de esta corriente de literatura, *Labour defended against the claims of capital* [El trabajo, defendido de las pretensiones del capital] (1825), de Thomas Hodgskin (1787-1869), cuyas teorías fueron anticipadas inicialmente en una larga carta a Place en mayo de 1820 (Hodgskin, 1820). Hodgskin fue, entre otras cosas, autor de un manual titulado *Popular political economy* [Economía política popular] (1827) —que ciertamente demostró que era popular—, asumiendo asimismo un papel importante en el movimiento para la educación, en economía política, de las clases trabajadoras, centrado en los Mechanical Institutes.[39] Hodgskin rechazaba la teoría ricardiana de la renta de la tierra y proponía una distinción entre «precio natural» y «precio social», correspondiendo el primero a lo que los capitalistas pagaban a los trabajadores (incluido el coste del trabajo acumulado incorporado en los medios de producción) y el último a lo que los capitalistas recibían por la venta de sus productos, incluyendo, por lo tanto, también las rentas y los beneficios a través de los cuales se apropiaban el excedente las clases propietarias.[40] En los escritos de Hodgskin las tesis cooperativistas quedan un tanto en la sombra, y no se critican de modo explícito, concediéndose una mayor atención al papel que podían desempeñar las asociaciones de trabajadores (las Trade Unions, que no se correspondían exactamente con los modernos sindicatos, pero que eran sus primeras precursoras) para combatir la expropiación de una parte del producto del trabajo en forma de beneficios y rentas. Hodgskin también recor-

39 Para un esbozo del movimiento de los Mechanical Institutes y del papel de Hodgskin en él, cf. Ginzburg (1976), p. XXIV, y la literatura que allí se cita.

40 La distinción entre «precio natural» y «precio social» recuerda la propuesta por Petty (cf. más arriba § 3.5) entre «precio natural» y «precio político», donde este último incorporaba las partidas adicionales de coste implicadas en una organización no óptima de la sociedad.

daba la distinción smithiana entre «instituciones humanas» (que como tales pueden modificarse) y el «orden natural de las cosas».[41]

Como Hodgskin, también John Bray (1809-1897), autor de *Labour's wrongs and labour's remedy* [Errores y remedios del trabajo] (1839), reivindicaba el derecho de los trabajadores al pleno producto de su trabajo. Bray defendía la propiedad común, que debía establecerse a través de una etapa intermedia de una red de cooperativas basada en sociedades anónimas. Al igual que Proudhon, Bray apoyó la emisión de moneda que representara tiempo de trabajo.[42]

---

41 Ésta era, de hecho, la misma distinción entre «leyes humanas» y «leyes divinas» o «leyes naturales», que en la Antigüedad clásica alimentó el debate sobre la naturaleza de la propiedad privada, atribuida por diferentes autores a una u otra categoría: cf. más arriba cap. 2. Cole (1953), p. 111, observa que Hodgskin «era favorable a la existencia de propiedad privada» y «creía en la existencia de una "ley natural de la propiedad"».

42 Sin embargo, tanto Proudhon (sobre el cual cf. más adelante cap. 9, nota 22) como Bray subvaloraron el problema de la compatibilidad de este sistema con el funcionamiento de una economía de mercado. Si cada trabajador recibe una serie de unidades de dinero-trabajo igual al número de horas de trabajo real, y si esto determina el precio del producto, siempre que el tiempo de trabajo realmente gastado no correspondiera al «trabajo socialmente necesario» surgiría una vez más la categoría de beneficio, positivo o negativo según el signo de la diferencia. Lo mismo se aplicaría a todos los ejemplos de desviación del precio de mercado respecto del precio natural. Las quiebras empresariales que se seguirían de esto harían que fuese insoportable la situación para los bancos que hubieran prestado dinero-trabajo a tales empresas, y el sistema se colapsaría. Así, por ejemplo, a pesar de las ventajas intrínsecas a un experimento construido en pequeña escala y con un apoyo ideal importante, y a pesar de las precauciones (entre ellas la referencia no a las horas de trabajo real sino a las requeridas usualmente), la experiencia owenita de los Labour Exchanges no tuvo una larga vida (desde septiembre de 1832 hasta finales de la década de 1830). Sobre la base de esta experiencia, el alemán Wilhelm Weitling (1808-1871), rival de Marx en la Asociación Internacional de Trabajadores que más tarde fundó la comunidad Communia en Wisconsin, propuso una versión modificada, en la que el Estado garantiza la subsistencia a cada ciudadano a cambio de un trabajo de seis horas diarias («trabajo necesario»); cualquier trabajo adicional («trabajo comercial») no es obligatorio, y permite la adquisición de bienes y servicios útiles aunque no necesarios, sobre la base de una relación de cambio entre una cantidad de trabajo «comercial» y una cantidad de trabajo «necesario» (o de trabajo «comercial» prestado en otros sectores) determinada por el mercado. Weitling fue también un crítico decidido de la propiedad privada de la tierra, pero no de los demás medios de producción, anticipándose aquí al americano Henry George (1839-1897), cuyo *Progress and poverty* [Progreso y pobreza] (1879), con la propuesta de un impuesto único sobre la tierra (que a su vez recuerda las ideas fisiocráticas) tuvo un enorme éxito, llevando al nacimiento de un movimiento político todavía activo.

Otra figura interesante que pertenece a esta corriente de pensamiento fue Piercy Ravenstone (seudónimo de un tal Richard Pullen).[43] *A few doubts on the correctness of some opinions generally entertained on the subject of population and political economy* [Algunas dudas en cuanto a la exactitud de ciertas opiniones sobre el tema de la población y la economía política] se publicó en 1821. La crítica de la ley de población de Malthus llevó a Ravenstone a sostener que la pobreza no se debía a causas naturales, sino a causas artificiales, relacionadas con las instituciones sociales y, en primer lugar, con el derecho a la propiedad, sobre todo con respecto a los medios de producción, o en otras palabras, el capital, que en último término no era sino trabajo acumulado. Como Hodgskin y otros, Ravenstone también criticó la teoría ricardiana de la renta, sosteniendo que las diferencias de productividad entre diferentes parcelas de tierra dependían mucho más de la «fertilidad artificial» —una cuestión de inversiones en la mejora de la tierra— que de la fertilidad natural; por lo tanto, la renta de la tierra, como los beneficios, procedía también del «trabajo acumulado». Aunque sus trabajos aparecieron al principio de la edad de oro de esta literatura, Ravenstone representaba un caso extremo, y es considerado por una serie de comentaristas como el precursor más directo de Marx.

Estos breves ejemplos han de ser suficientes para demostrar que la literatura socialista británica, que cobró mucha importancia en los debates de la época, mostraba más características smithianas[44] que ricardianas, centrada como estaba en el análisis de la división social del trabajo y en una dicotomía entre trabajo productivo y otras formas de participación en la vida económica y en la distribución del producto. Desde este punto de vista, la literatura ofrecía una riqueza de ideas estimulantes, que desafortunadamente se ha perdido de vista cuando equivocadamente se la ha reducido a una corriente premarxiana. De hecho, puede considerarse útil precisamente para la reconstrucción de análisis socialistas no marxistas de la situación actual después del hundimiento de las economías de centralización planificada. Aquí, junto con el cooperativismo, podemos recordar

---

43 Según la reconstrucción de Sraffa; cf. Ricardo (1951-1955), vol. 9, pp. XXVIII-XXIX.

44 Y, en algunos aspectos, lockianas (cf. más arriba § 4.2), especialmente al deducir del gasto del trabajo el derecho a la propiedad de todo el producto. Cf. Ginzburg (1976), pp. XXVI-XL, que destaca, entre otras cosas, el frecuente recurso a la distinción entre instituciones «naturales» y «artificiales».

los análisis de la época que consideraron la distribución de la renta social en relación con la organización productiva de la sociedad, e ilustraron el despilfarro intrínseco a un sistema institucional que dejaba un considerable espacio a formas de renta que correspondían a una contribución no productiva. Procediendo en tal dirección, algunos exponentes de esta literatura socialista (en particular Gray) llegaron a proponer una sociedad en la que el trabajo necesario fuera equitativamente repartido entre todos, reduciendo el sacrificio de cada uno al trabajo de unas pocas horas diarias. Estas ideas fueron adoptadas por marxistas como Paul Lafargue (1880), pero sobre todo por reformistas radicales como Ernesto Rossi (1946), aunque ya habían aparecido en la literatura utópica de diversas formas desde Tomás Moro (1516) y Tommaso Campanella (1602).[45]

8.7. William Nassau Senior y la reacción anti-ricardiana

No eran necesarios los «socialistas ricardianos» para inducir a los conservadores de la época a desconfiar de las ideas de Ricardo (mientras su

---

45 Nos vemos obligados a dejar a un lado la amplia corriente —extremadamente interesante en muchos aspectos— de la literatura política igualitarista, que ya encontró lugar en la Antigüedad clásica y que floreció durante el nacimiento del capitalismo y la revolución industrial, con una serie de casos importantes en la Francia del siglo XVIII. Podemos recordar, por ejemplo, el *Code de la nature* (1755) de Morelly, que defendía una forma de comunismo de Estado; este libro gozó de una amplia circulación en la época, pero no sabemos prácticamente nada de su autor, ni siquiera su nombre. También podemos recordar al *abbé* de Mably (1709-1785), hermano de Condillac, y al inspirador de la Conspiración de los Iguales, François-Noël Babeuf (1760-1797). Cf. Cole (1953) y, más recientemente, el excelente libro de Spini (1992), que destaca el papel de las corrientes más radicales del protestantismo en esta literatura, en Alemania e Inglaterra. De nuevo en Francia, de los «utópicos» podemos mencionar a Charles Fourier (1772-1837), que proponía la constitución de «falanges», esto es, comunidades organizadas de forma que el trabajo fuera atractivo, por medio de la rotación de tareas y de la libertad para elegir la ocupación; de los «socialistas», Louis Blanc (1811-1882), partidario de la constitución de empresas públicas o cooperativas; y, con un pie en ambos campos, Claude Henry de Rouvroy, conde de Saint-Simon (1760-1825), cuyo mensaje adquirió a veces tonalidades semirreligiosas que se fortalecieron en sus discípulos; partidario convencido de la industrialización y del progreso técnico, defendía un «socialismo jerárquico» alabando el papel del empresario, que descubre e introduce nuevas técnicas. La actitud crítica que la mayoría de estos autores mostró hacia la propiedad privada no procedía de argumentos sobre la teoría del valor, sino de los efectos negativos que la propiedad privada tenía sobre el carácter de los hombres, favoreciendo el egoísmo y el orgullo más que el espíritu de cooperación y el sentido de pertenencia a una comunidad social.

actitud hacia Smith iba de la directa oposición de, por ejemplo, Lauerdale, a la simpatía mostrada por Malthus, aunque se basaba en una reinterpretación suavizadora). De diversas formas, una concepción alternativa a la de Ricardo —y antes que él, de Adam Smith— siguió desempeñando un papel importante en el debate de la época. A nivel político, se sostenía (por ejemplo, por Lauerdale: cf. más arriba § 6.4) que los terratenientes desempeñaban un papel positivo en el proceso económico; a nivel analítico se propuso una teoría del valor basada en la escasez y la utilidad como alternativa a la teoría basada en la dificultad de producción, sintetizada en el trabajo contenido. Vimos más arriba como algunos aspectos de esta visión, que ya estaba presente en autores como Galiani y Turgot, fueron adoptados por Samuel Bailey en 1825, en directa oposición a las ideas de Ricardo. En los años siguientes, diversos teóricos trabajaron sobre los mismos temas, tendiendo un puente hacia la construcción marginalista.

El autor más conocido de esta tradición es William Nassau Senior (1790-1864), titular en dos períodos (1825-1830 y 1847-1852) de una de las cátedras más importantes de Economía Política, la Drummond de la Universidad de Oxford. En una serie de escritos —especialmente la *Introductory lecture on political economy* [Conferencia de introducción a la economía política] (1827) y, sobre todo, *An outline of the science of political economy* [Bosquejo de la ciencia de la economía política] (1836)— Senior proponía una teoría subjetiva del valor basada en la escasez y la utilidad (consideraba un criterio subjetivo que es diferente de una persona a otra) y rozaba el principio de la utilidad marginal decreciente[46] (aunque en términos parecidos a los que podemos encontrar en otros autores anteriores, desde Galiani en adelante). Su propia definición de riqueza (cuyo estudio constituía el objeto de la economía política) incluía todos los bienes y servicios que fueran útiles y escasos; además, el objetivo de toda persona era «obtener, con el menor sacrificio posible, la mayor cantidad posible de los artículos de la riqueza» (1827, p. 30). Sobre todo, Senior interpretaba que las variables distributivas venían determinadas por el mismo mecanismo que los precios, situando detrás del tipo de beneficio un coste (utilidad negativa) soportado por el capitalista, a saber, la *abstinencia*. Este elemento, incorporado más tarde en los *Principios* de Mill, constituía un paso

46 «El placer disminuye en una proporción rápidamente creciente» (Senior, 1836, p. 12).

decisivo para la transformación del enfoque clásico (en el que la «dificultad de producción» apuntaba a un elemento objetivo: la tecnología) en el enfoque marshalliano del «coste real», que, como veremos, combinaba elementos objetivos y subjetivos. La abstinencia era, de hecho, la contribución de los capitalistas al proceso productivo; así como los salarios eran la recompensa por la labor de los trabajadores, los beneficios eran la recompensa por un sacrificio específico, la utilidad negativa soportada por los capitalistas.

El contenido político de esta teoría es claro, anunciando el enfoque marginalista de la distribución, que considera salarios, beneficios y rentas como recompensas por los servicios de los «factores de la producción»: trabajo, capital y tierra. Sin embargo, el propio Senior destacaba con una coherencia digna de crédito que si la abstinencia significaba el derecho que tenían los que la habían soportado a una recompensa, este derecho no se extendía a sus herederos.

Otro elemento importante en el camino que lleva a Marshall (aunque Bailey había llegado a él antes que Senior) se refería al papel atribuido al coste de producción en el marco de una teoría subjetiva del valor. Cuando la utilidad se confronta con la escasez, para definir esta última debemos tener presente la posibilidad de aumentar la oferta de mercancías reproducibles, y con ella el coste de producción. Naturalmente, las variaciones de la oferta se enfrentan con obstáculos, y cuanto menor sea el tiempo para ajustarse al nuevo nivel de producción, mayores serán aquéllos, que además se verán posiblemente agravados por elementos de monopolio; por esta razón, el coste de producción no es la causa final del precio, sino sólo el «regulador».[47] También vale la pena observar, a propósito del coste de producción, que Senior sostenía que los rendimientos crecientes a escala predominan en las manufacturas, mientras que en la agricultura, como la tierra no puede aumentar en la misma proporción que los demás medios productivos, la productividad del trabajo disminuye cuando aumenta la producción.[48]

---

47 Ferrara criticó a Senior por haber distinguido la escasez de la utilidad como una causa independiente del valor, mientras que es sólo un factor que influye en la utilidad marginal. Cf. Bowley (1937), pp. 103-104.

48 Cf. Bowley (1937), pp. 122-124. Senior prefigura aquí la distinción entre variaciones de la escala de producción y variaciones de la proporción entre los factores productivos, sobre la que Sraffa llamó la atención más tarde, en su artículo de 1925.

Además de por su cautela al distinguir «el arte del gobierno» de la «ciencia de la economía política», Senior es recordado también por su participación en el debate sobre las leyes de pobres y por su contribución a las reformas que experimentaron estas leyes en 1834, intentando limitar su campo de aplicación a quienes aceptasen trabajar en las *workhouses* públicas (cf. más arriba § 6.5). A pesar de su oposición al reconocimiento legal de las asociaciones de trabajadores, a las que contempló siempre con desconfianza, cuando no con abierta hostilidad,[49] Senior no puede ser considerado como un reaccionario intransigente, que de hecho fue el estereotipo que le asignó la historiografía marxista sobre la base de algunas célebres páginas de Marx. En realidad, Senior fue partidario, entre otras cosas, de una amplia legislación social, desde vivienda y salud hasta educación financiada por el Estado, educación elemental gratuita y restricciones al trabajo de los niños (que era una plaga terrible de la época).

La crítica de Marx se centró no sólo en la teoría de la abstinencia, sino también en la argumentación, decididamente capciosa, que Senior desarrolló (en las *Letters on the Factory Act* [Cartas sobre la ley de Fábricas], 1837) contra la reducción legal de las horas de trabajo (¡a «sólo» diez horas diarias!). Senior sostenía que el beneficio total —necesario para inducir a los capitalistas a poner en marcha actividades productivas— procedía de la «hora undécima». Sin embargo, la tesis no se presentaba como una teoría del beneficio (una teoría que también habría contradicho su propia teoría del valor), sino como un razonamiento empírico basado en ejemplos numéricos reunidos con este propósito, y es aquí donde la ironía de Marx parece plenamente justificada.[50]

---

49 Cf. Bowley (1937), pp. 277-281.

50 En sustancia, Senior, aparte de suponer que el salario semanal permanece constante (y que, por lo tanto, el salario por hora y, dada la productividad por hora de trabajo, el coste del trabajo por unidad de producto, aumenta en proporción a la disminución de las horas trabajadas), olvidaba el capital circulante y, por lo tanto, el hecho de que sus costes descienden cuando disminuyen las horas de trabajo. Cf. Senior (1837) y, para la crítica, Marx (1867-1894), vol. 1, pp. 222-228: cf. § 7.3. Si el salario por hora permanece constante (y, por lo tanto, suponiendo que la productividad por hora de trabajo no varía, si el coste del trabajo por unidad de producto no varía), con coeficientes técnicos fijos para los bienes de capital circulante, y si el desgaste natural de los bienes de capital fijo depende de la cantidad producida y no del paso del tiempo, la reducción de horas de trabajo deja invariable el beneficio por unidad de producto, mientras que los beneficios totales dismi-

Después de Senior, defendieron posiciones similares sobre el tema del valor y la distribución, por ejemplo, sus sucesores en la cátedra de Oxford, Richard Whately (1787-1863; sus *Introductory lectures on political economy* [Conferencias de introducción a la economía política] datan de 1831) y William Forster Lloyd (1795-1852; su *Lecture on the notion of value* [Conferencia sobre la noción de valor] data de 1837). Lloyd, en particular, distinguía claramente lo que ahora llamamos utilidad total y utilidad marginal, y relacionó su teoría subjetiva del valor con un principio de utilidad (marginal) decreciente.

Cuando fue elevado al arzobispado de Dublín, Whately fundó allí una escuela de economía política fiel a la visión subjetiva del valor. La cátedra de Economía Política que lleva su nombre en el Trinity College de Dublín tuvo como primer titular a Mountifort Longfield (1802-1884). A los que alimentan la ilusión de una «revolución marginalista», nacida en el espacio de unos pocos años, entre 1870 y 1874, ya adulta y armada como Minerva en la mente de Júpiter (en nuestro caso, en la mente del trío Jevons-Menger-Walras) se les aconseja que mediten sobre las *Lectures on political economy* [Conferencias sobre economía política] de Longfield (1834), en las que ya están presentes todos los elementos esenciales de la teoría marginalista del valor, incluida la idea de los salarios regulados por la productividad (marginal) del trabajo. Además, en una obra fechada en 1835, *Lectures on commerce* [Conferencias sobre comercio]. Longfield desarrolló la teoría ricardiana del comercio internacional a lo largo de las líneas que más tarde adoptarían Ohlin y Samuelson (cf. más arriba § 7.6), tomando las dotaciones de trabajo y tierra como elementos determinantes de la especialización internacional del trabajo.

En 1833 se publicaron los *Principles of political economy* [Principios de economía política] de George Poulett Scrope (1797-1876). Era un texto popular, que se distinguía a nivel científico por la atención que pres-

---

nuyen en proporción a la reducción del tiempo de trabajo y el tipo de beneficio disminuye con más lentitud (a un ritmo que depende de la proporción entre capital fijo y capital circulante). Si la reducción de las horas de trabajo viene acompañada no sólo por un salario por hora que no varía, sino también por un aumento compensador del número de trabajadores empleados y de una reorganización de los turnos de trabajo que deje sin variación el grado de utilización de la planta, no tienen por qué cambiar ni los beneficios totales ni el tipo de beneficio.

taba al mecanismo de oferta y demanda, así como por una teoría del interés basada en la productividad del capital y por una propuesta de un *tabular standard* que anticipaba la teoría de los números índices de precios. Además, Scrope defendía las obras públicas como medios para luchar contra el paro.

También podemos recordar aquí a un economista escocés, John Rae (1796-1872), que vivió principalmente en Norteamérica y escribió *Statement of some new principles on the subject of political economy* [Exposición de algunos nuevos principios de economía política] (1834). La teoría del capital desarrollada en esta obra anunciaba la teoría de Böhm-Bawerk (cf. más adelante § 11.4), al concentrar la atención en la diferente valoración de los bienes presentes y futuros por parte de los agentes económicos, y comparar el consiguiente sacrificio de los inversionistas con los rendimientos del capital. Rae es interesante también por la importancia que atribuía al progreso técnico y al papel activo del Estado para fomentar las innovaciones y el cambio tecnológico.

Aunque la influencia que estos autores tuvieron en el debate económico de la época no llegó al nivel de la de ricardianos como McCulloch y, un poco más tarde, de John Stuart Mill, no podemos considerar que fuera una literatura «subterránea» (como sí fue el caso de la obra de Gossen —más adelante § 10.2— al que ahora se celebra ampliamente como precursor del marginalismo y que tan poco conocido fue en su propia época): la teoría subjetiva del valor tenía entonces un peso todavía mayor en el debate que el que tiene actualmente la teoría objetiva.[51]

A mediados del siglo XIX, el debate teórico en Inglaterra se caracterizaba por la presencia simultánea de diferentes líneas de análisis, desarro-

---

51 Schumpeter (1954, p. 598; p. 665, trad. cast.) llegó a afirmar que «los ricardianos fueron siempre minoría, incluso en Inglaterra»; su opinión es ciertamente correcta, si se interpreta el término *ricardianos* de un modo suficientemente restrictivo y nos limitamos a considerar el número de autores o las páginas publicadas; sin embargo, las cosas cambian si tenemos en cuenta la influencia política y cultural de las teorías de Ricardo, en particular su apoyo al librecambio, y tanto más si incluimos entre los «ricardianos» a John Stuart Mill con sus *Principios.* Bowley (1937), p. 17, decía que «entre 1823 y 1862 [...] había dos escuelas diferentes y más o menos contemporáneas incluso en Inglaterra, la clásica o ricardiana y la de la utilidad», a menos que consideremos como clásicos «todos aquellos economistas anteriores a Jevons que se inspiraron directa o indirectamente en Adam Smith».

llado por autores que se enfrentaban en un animado debate. En Francia, por otra parte, el eclecticismo fue la regla (con Chevalier, Cherbuliez, Garnier, Ganilh y otros),[52] combinando la teoría del valor de Say basada en la utilidad y la escasez con la teoría de la abstinencia de Senior y el estado estacionario de Ricardo, y elementos del análisis de la división del trabajo de Smith con elementos de la teoría de la acumulación tomados del manual de John Stuart Mill. En Alemania no faltaron tampoco en aquella época partidarios de las teorías subjetivas del valor; en efecto, autores como Gottfried Hùfeland (1760-1817) recogieron la antorcha de Say, anticipándose a los subjetivistas ingleses;[53] sobre todo, se desarrolló una «escuela histórica» que se concentró en los aspectos institucionales del modo de funcionar de la economía, pero esta es una línea de investigación a la que volveremos más adelante (§ 11.2).

8.8. Charles Babbage[54]

Charles Babbage (1791-1871), un ingeniero inglés que figuró entre los sucesores de Newton en la cátedra lucasiana de Matemáticas de Cambridge, es considerado un precursor del taylorismo, por una parte, y de la ciencia informática, por otra. Su obra más conocida es *On the economy of machinery and manufactures* [Economía de la maquinaria y las manufacturas] (1832; 4.ª ed., 1835), en la que Babbage combinaba el análisis riguroso de diversos procesos productivos con la atención al cambio tecnológico basado en la introducción de maquinaria,[55] con reflexiones generales sobre las causas y consecuencias de la división del trabajo. Con respecto a esta última, su contribución a la teoría de la división del trabajo fue doble.

Ante todo, Babbage consideraba que la división del trabajo era un elemento clave para reducir los costes de producción. En particular, la sub-

52 Cf. más arriba, nota 3.

53 Así, Bowley (1937), p. 114, pudo sugerir que «la formulación de la ley de la utilidad marginal decreciente, que expresó Gossen en 1854, era una interpretación brillante, pero no sorprendente, de ideas que eran corrientes en aquella época».

54 Sobre Babbage y su teoría de la división del trabajo, cf. Corsi (1984).

55 Schumpeter (1954, p. 541n.; p. 604n., trad. cast.) le elogió por «sus definiciones de la máquina y su concepción del invento».

división de un proceso de trabajo complejo en operaciones simples permite la utilización de trabajadores menos cualificados, que reciben una menor paga. De hecho, bastaba que cada trabajador poseyera sólo una parte de la capacidad necesaria para llevar a cabo todo el conjunto de operaciones laborales de cualquier proceso de trabajo.

Por ejemplo, si alguien tuviera que construir casas por sí mismo, tendría que ser un trabajador supercalificado, con una titulación en arquitectura y al mismo tiempo ser un competente electricista, fontanero, albañil y pintor: evidentemente, su salario tendría que ser muy elevado, muy superior al de un simple albañil o incluso arquitecto. Por otra parte, cuando las distintas tareas que implica la construcción de una casa se asignan a diferentes trabajadores, éstos no necesitan tales cualificaciones, y sus salarios serán correspondientemente más bajos.

La tesis de Babbage de que la división del trabajo permite la utilización de trabajadores menos cualificados sugiere una teoría de la proletarización que se parece a la de Marx (cf. más adelante § 9.6), aunque Babbage fuera después en una dirección opuesta. Su idea era que el desarrollo de la división del trabajo, justamente a causa de que significa descomponer cada operación en sus elementos constituyentes más simples, favorece la invención de maquinaria capaz de realizar estas actividades simples, generando por ello un proceso de continua sustitución de trabajadores por maquinaria. Así, las actividades más nobles y complejas implicadas en la organización del proceso de trabajo y la investigación del desarrollo tecnológico se reservan a los seres humanos, mientras que las actividades más monótonas y repetitivas desaparecen de la escena. Ésta era, después de todo, la misma idea que subyace en la búsqueda de toda su vida, y que le hizo famoso: una «máquina de cálculo numérico», la lejana progenitora de las calculadoras mecánicas que, a su vez, fueron las precursoras de los ordenadores modernos. De hecho, la máquina se basaba en el principio de la descomposición de cualquier cálculo en sus componentes elementales, para lo cual es más fácil sustituir la mente del hombre por un proceso estandarizado que puede llevar a cabo una máquina.

Esencialmente, Babbage concibió un proceso en dos etapas. En la primera etapa, la división del trabajo (es decir, la descomposición gradual, a lo largo del tiempo, del proceso de trabajo en operaciones cada vez más específicas) favorece la sustitución de trabajadores cualificados por no cua-

lificados; en esta etapa tenemos una tendencia a la proletarización, análoga al proceso que más tarde describió Marx.[56] En la segunda etapa, sin embargo, tiene lugar una sustitución gradual de trabajadores no cualificados por maquinaria, y, por lo tanto, una reducción gradual de la proporción de trabajadores no cualificados sobre la población activa total. Esto vale, como demuestra el ejemplo de la calculadora, no sólo para los trabajadores manuales sino también para los «cuellos blancos» de los puestos de trabajo menos cualificados. Uno de los aspectos más interesantes del análisis de Babbage reside en el hecho de que establecía una relación directa entre la creciente división del trabajo y la mecanización.

Teniendo presente no sólo el primer principio de Babbage (la sustitución de trabajadores con múltiples cualificaciones por trabajadores especializados significa un ahorro de los costes salariales), sino también el segundo principio de Babbage (la división del trabajo favorece la sustitución del trabajo no cualificado por maquinaria), hallamos que la división del trabajo y la mecanización interactúan en el proceso de desarrollo. A consecuencia de las dos fuerzas en contraste, esta interacción no implica una tendencia que lleve, como previó Marx, al progresivo empobrecimiento de masas crecientes de la población, sino más bien hacia el progresivo crecimiento de la riqueza de las naciones, que también permite, aunque en etapas alternativas, el progresivo aumento del papel que desempeñan los trabajadores en el proceso productivo (compensando así, por lo menos en parte, lo que Smith consideraba un aspecto negativo crucial de la división del trabajo, a saber, la fragmentación de las tareas laborales).

Menos interesante que Babbage es Andrew Ure (1778-1857), el «cantor del maquinismo» (como le llamó Marx; de hecho, debe su notoriedad

---

56 Fue en esta etapa, excluyendo la segunda, en la que el marxista americano Harry Braverman concentró la atención en su interesante análisis de las tendencias modernas en la división del trabajo (Braverman, 1974). La descomposición del proceso de trabajo en sus operaciones elementales, para recomponerse después de manera que se optimice el proceso productivo, fue llevada al nivel de rigor científico por Frederick Winslow Taylor (1856-1915), un ingeniero americano, con su *scientific management* (o taylorismo, por su nombre). Los principales ensayos están recogidos en Taylor (1947). El taylorismo favoreció la difusión de líneas de montaje, cuyos primeros ejemplos datan, aproximadamente, de 1860 (en los mataderos de Chicago y en la producción del revólver Colt); el triunfo de la línea de montaje llegó en 1912, cuando comenzó la producción del famoso modelo T del automóvil Ford.

sobre todo a las críticas de Marx). Inventor y profesor de química y de ciencias naturales en Glasgow durante muchos años, Ure alabó la fábrica mecanizada y la división del trabajo sobre la base de su análisis de ciertos procesos productivos, y de la industria algodonera en particular. Su libro más conocido es *The philosophy of manufacture* [Filosofía de la manufactura] (1835), pero el contenido analítico de sus obras es débil.

8.9. John Stuart Mill y el radicalismo filosófico

Por importante que fuera como economista —exponente del ricardianismo maduro y autor de una autorizada perspectiva general de la doctrina económica de la época—, John Stuart Mill fue la luz que guiaba la corriente política del «radicalismo filosófico», una línea de pensamiento que tenía su origen en Bentham. En la historia de la cultura política, Mill es la principal referencia de una visión progresista del liberalismo: defensor de una democracia en la que las minorías no se vieran aplastadas por la mayoría (*On liberty* [Sobre la libertad], 1859), partidario incondicional de la emancipación de las mujeres (y propagandista del control de nacimientos),[57] abierto a las sugerencias del cooperativismo socialista, líder del movimiento antiesclavista y anti-racista,[58] con su honestidad intelectual y su actitud abierta fue una figura clave cuya influencia fue más allá de su propia época.

Hijo de James Mill —a quien ya encontramos como el amigo que ayudó a Ricardo a escribir los *Principios*— y alumno de Bentham, el joven John Stuart creció en un entorno que abundaba en estímulos culturales. Sometido por su padre a un formidable *tour de force* educativo (a la edad de tres años comenzó a estudiar griego y aritmética), inteligente y cultivado, pero también sensible a los estímulos de la poesía de Cole-

57 Cf. Schwartz (1968), pp. 26-30, y pp. 245-256, donde se reproducen los folletos con consejos anticonceptivos, probablemente distribuidos por el joven Mill.

58 Mill se oponía a la idea (apoyada por Carlyle, Ruskin y muchos otros) de que la raza, más que las instituciones, explica el subdesarrollo, condenando «el vulgar error de imputar todas las diferencias que [Carlyle] encuentra entre los seres humanos a una diferencia que tiene su origen en la naturaleza» (citado por Peart y Levy, 2003, p. 134). Esto se halla plenamente en línea con la posición de Smith sobre los orígenes de la división del trabajo (cf. más arriba § 5.7).

ridge, después de un período de crisis psicológica que puso fin a una infancia y una juventud tristemente carentes de calor y alegría humanos, a la edad de veinticinco años se enamoró de Harriet Taylor, que era dos años más joven que él pero ya estaba casada y era madre de dos niñas. John Stuart y Harriet se casaron veinte años después, en 1851, tras la muerte de su esposo; pero Harriet había sido desde mucho antes, y lo seguiría siendo hasta su muerte en 1858, una importante fuente de inspiración para John Stuart. Como su padre James antes que él, trabajó para la Compañía de las Indias, ocupando puestos de creciente responsabilidad, desde 1823 hasta su retiro cuando, en 1858, la Compañía fue liquidada y la administración de la India pasó a ser responsabilidad directa del Gobierno británico.

Aquí consideraremos a grandes rasgos dos aspectos fundamentales de sus muchas contribuciones: el utilitarismo y (en el § 8.10) la economía política (por lo tanto, dejando de lado, entre otras cosas, sus importantes contribuciones sobre lógica[59] y sobre libertad y democracia).[60] Con res-

---

59 «Mill fue un empirista radical: la única fuente de conocimiento era la experiencia de los sentidos; el conocimiento se obtenía inductivamente; y las leyes científicas eran simplemente regularidades de los hechos empíricos» (Hands, 2001, p. 16).

60 Para una reciente exposición de las ideas de Mill sobre libertad y democracia, y de su relevancia para el debate contemporáneo, cf. Urbinati (2002). El punto de vista de Mill se caracteriza como «libertad respecto del sometimiento», más que las categorías tradicionales de «libertad como no interferencia» o «libertad como autonomía»; esto implica una especie de autocontrol interno sobre el principio democrático de la «regla de la mayoría», que no requiere la supresión de la disidencia sino la apertura hacia ella: «un orden político que se desarrolla con publicidad, palabras y opinión educa a los individuos a considerar la investigación crítica y la disidencia como virtudes políticas más que como fuerzas trastornantes» (Urbinati, 2002, p. 12). El despotismo de «los muchos» o del «único» o de «los pocos» es igualmente condenable; la administración pública basada en directrices y una burocracia independiente de la política de partidos son importantes. La participación y la representación (mediante elecciones) deben concebirse «no como dos formas alternativas de política democrática, sino como formas relacionadas que comprenden el *continuum* de la acción política en las democracias modernas» (ibíd., p. 70). Contrario a Rousseau y a los defensores de una visión absolutista del «contrato social», Mill se opuso con fuerza a la idea de que, una vez celebradas las elecciones, la política sea cosa del elegido; en éste, como en otros aspectos, Mill se mostró de acuerdo con Tocqueville. Lo que Urbinati (2002), p. 82, llama «el modelo agonístico de la democracia deliberativa» implica un «sentimiento de lealtad» (recordando el «común acuerdo» de Hume), pero que deje un amplio espacio para la disidencia y el debate. También podemos recordar que «Mill declaró inequívocamente que un orden social basado en unos medios de producción nacionalizados sería despótico» (ibíd., p. 194); sin embargo, Mill (1848) se expresa a favor de la nacionalización de los monopolios.

pecto al utilitarismo, nos centraremos en las diferencias sustanciales entre su visión y los distintos enfoques de Bentham y Jevons, que se exponen, respectivamente, en los §§ 6.7 y 10.3. También veremos que el utilitarismo de Mill no tiene nada que ver con la teoría subjetiva del valor desarrollada por el naciente marginalismo, constituyendo, más bien, una crítica que se anticipa a su época.

El cálculo felicífico de Bentham consistía en la valoración de los placeres y los dolores (considerados como cantidades positivas y negativas en un espacio unidimensional) que proceden de una acción dada. Éste proporciona la solución al problema de la ética: un resultado algebraicamente positivo del cálculo felicífico indica una buena acción, mientras que un resultado negativo indica una mala acción. Evidentemente, el cálculo de placeres y dolores se refiere a las consecuencias de la acción que se considera para el conjunto de la sociedad. En su famoso opúsculo sobre *Utilitarianism* [El utilitarismo] (1861), Mill defendió el consecuencialismo como opuesto a la moral deontológica. Al mismo tiempo, sin embargo, criticó la idea de que los sentimientos humanos pudieran reducirse a distintas cantidades de una magnitud unidimensional, el placer (o, en negativo, el dolor).

Abandonando la visión sensualista de la naturaleza humana que subyace en las teorías de Bentham,[61] Mill efectuó una clara distinción entre el utilitarismo como un criterio moral y el utilitarismo como una interpretación del comportamiento de los individuos. Hay dos aspectos en esta distinción. Primero, Mill (1861, pp. 312-313) sostiene explícitamente que es la costumbre, más que un cálculo felicífico consciente, la que explica una gran parte de las acciones humanas.[62] Segundo, cuando consideramos aquellos aspectos del comportamiento humano sobre los que queremos pronunciar un juicio moral, el criterio utilitarista no tiene que aplicarse —de nuevo según Mill (ibíd., p. 324)— a algún «placer» sensual inmediato, sino a una mezcla más compleja de sentimientos y razón, situada a un nivel más elevado.

La idea de una mezcla compleja de sentimientos y razón se relacionaba con el reconocimiento, por parte de Mill, de que existen diferencias cua-

---

61 Ciertamente Condillac, partidario de una visión sensualista, puede considerarse precursor de Bentham y Jevons.

62 En esto podemos percibir la influencia de David Hume (y, asimismo, de Adam Smith).

litativas entre las diferentes clases de placeres (y dolores), que no pueden reducirse a diferencias cuantitativas. Mill destacó, a veces incluso de forma mordaz, la incapacidad de Bentham para reconocer este aspecto (hablando, por ejemplo, de «lo incompleto de su propia mente [la de Bentham]», o, citando a Carlyle, de «lo completo de los hombres limitados», o, de nuevo, recordando la declarada indiferencia de Bentham hacia la poesía).[63]

Fue en este contexto, y refiriéndose a la fuerza de la costumbre, en el que Mill (1861, p. 313) destacó que «el deseo de obrar bien debe ser cultivado», o (ibíd., p. 289) «que la educación y la opinión, que tienen un poder tan considerable sobre el carácter humano, deben usarse de tal manera que inculquen en la mente de cada individuo una asociación indisoluble entre su propia felicidad y el bien de todos». Otra razón para la educación, en el sentido de desarrollo de una comprensión inteligente de la naturaleza humana y sus «múltiples facetas», era que la aplicación del criterio utilitarista en el juicio moral requiere tal comprensión.[64] En efecto, esta aplicación no es una cuestión sencilla, mecánica e inequívoca: «así, muchas cosas parecen justas o injustas, según la luz a la que se las considera. […] La utilidad es un patrón incierto, que cada persona distinta interpreta de modo diferente», e incluso «en la mente de uno y el mismo individuo, la justicia no es una regla, principio o máxima, sino muchos» (Mill, 1861, p. 328).

Como ejemplo de diferentes opiniones, Mill consideró el tema del igualitarismo, donde «el derecho que todos tienen a la felicidad, en opinión del moralista y del legislador, implica un igual derecho a todos los medios de la felicidad», añadiendo inmediatamente, sin embargo, una matización que abre el camino a diferencias en el juicio, «excepto en la medida en que las inevitables condiciones de la vida humana, y el interés

---

63 Mill (1838), p. 148; (1840), pp. 173-174; (1861), pp. 279-283. Tal vez podamos detectar un eco de las críticas de Mill en las invectivas de Schumpeter (1954, p. 133; p. 173, trad. cast.) contra el utilitarismo: «los utilitaristas redujeron el entero mundo de los valores humanos al mismo esquema, eliminando, como contrario a la razón, todo lo que realmente importa al hombre. En este sentido merecen realmente que se les reconozca la creación de algo completamente nuevo en la literatura [...], la más superficial de todas las filosofías de la vida».

64 La construcción de Goethe, «many-sidedness» (o, lo que posiblemente sea mejor, una multiplicidad de facetas) fue recordada por Mill en su *Autobiography* (Mill, 1873, p. 98). Cf. también el ensayo sobre *Coleridge* (Mill, 1840, p. 201).

general, en el que todo individuo se incluye, pongan límites al máximo» (Mill, 1861, p. 336).

Es claro, pues, que Mill rechazaba la imagen de un cálculo felicífico omnicomprensivo y unívoco que los individuos podrían aplicar sin riesgos como criterio para emitir juicios morales sin que surgieran continuamente diferentes valoraciones y controversias. A consecuencia de la naturaleza multidimensional de los hombres, el conflicto es inevitable, e incluso puede alcanzar la intensidad de los conflictos subyacentes en las tragedias griegas. A propósito, el reconocimiento de este hecho —a saber, la legitimidad de profundas diferencias de opinión— desempeñó un papel decisivo en la teoría de la política de Mill, centrada en la noción de libertad (a la que dedicó un famoso ensayo, *On liberty,* publicado en 1859).[65]

En pocas palabras, el «utilitarismo modificado» de Mill no rechazaba la ética consecuencialista, en cuanto opuesta a los principios deontológicos a priori. Sin embargo, se encontraba aún más lejos que la posición de Bentham respecto de la teoría subjetiva del valor de Jevons. Esta última teoría, como veremos (§ 10.3), se basaba en una noción unidimensional de utilidad, en términos de la cual se expresaban las preferencias individuales; además, se suponía que éstas eran independientes entre sí y suficientemente estables como para permitir su utilización en el análisis del comportamiento de los agentes económicos.[66] Incluso para Bentham, como se observó más arriba (§ 6.7), la ética consecuencialista no implicaba la noción de *agentes económicos racionales* que maximizaban una utilidad unidimensional; en Mill, las cautelas y matizaciones con las que se rodeaba al cálculo felicífico diferenciaban notablemente la noción clásica del *hombre económico* de la concepción jevonsiana. La noción clásica del *hombre económico* se encuentra más cerca de la idea latina del buen paterfamilias que de la idea sensualista de un autómata que maximiza la facilidad concebida como una magnitud unidimensional. (De hecho, la noción del buen paterfamilias se

65 En este ensayo Mill subrayaba la necesidad de garantizar a las minorías áreas de libertad que no pudieran ser suprimidas por decreto por la mayoría, destacando entre otras cosas que «la unidad de opinión […] no es deseable» (Mill, 1859, p. 56).

66 De Marchi (1973), pp. 78-97, señala que Mill, a diferencia de los demás economistas clásicos, estaba familiarizado con el cálculo diferencial e integral; su distanciamiento de la visión de la utilidad marginal dependía de sus opiniones sobre el método de la ciencia y sobre la naturaleza humana, incluida su adhesión a la psicología asociacionista.

aplica comúnmente por los juristas precisamente para sortear la imposibilidad de determinar unívoca y objetivamente el comportamiento óptimo, refiriéndose en cambio a tal comportamiento como un observador imparcial podría considerar justificado por las circunstancias, aunque no tenga que hallar necesariamente la aprobación general.)

Es importante destacar aquí que la visión de Mill se relaciona, retrospectivamente, con la de Smith, y con carácter más general con la de la Ilustración escocesa, por lo menos en dos aspectos importantes. El primero era la idea del «espectador imparcial» que propuso Smith en su *Teoría de los sentimientos morales* y fue adoptada de nuevo por Mill en su formulación del principio de máxima felicidad.[67] El segundo elemento consistía en la visión, común a Smith (y a la Ilustración escocesa en su conjunto) y a Mill, de los seres humanos como «animales sociales»: un elemento decisivo, en Smith como en Mill, para una comprensión de cómo pueden los ciudadanos de una sociedad civilizada percibir la existencia de intereses comunes incluso cuando persiguen su interés personal, superando de este modo el mero egoísmo.

Estos elementos, comunes a Mill y a la tradición escocesa, han sido descuidados por comentaristas como Viner (1949), que veía en las diferencias entre Bentham y Mill el contraste entre el racionalismo del siglo XVIII y el romanticismo del XIX. Aunque esta interpretación, de hecho, capta correctamente algunos aspectos importantes del pensamiento de Mill, no debe forzarse el contraste hasta el extremo de crear una brecha entre la economía política racionalista del siglo XVIII (y principios del XIX) y una nueva tendencia romántica cuyo punto de llegada sería la escuela histórica alemana o su equivalente británica, con un regreso final al racionalismo cuando la economía comenzó a ser dominada por la teoría de la elección racional basada en la noción del *agente económico racional.*

Para entender las raíces dieciochescas del pensamiento de Mill debemos evitar cualquier confusión entre la Ilustración escocesa y la tradición cartesiana francesa, con su extrema exaltación de la diosa Razón en la Revolución francesa. De hecho, Bentham estuvo muy cerca en espíritu de

---

67 «La felicidad que conforma el patrón utilitarista de lo que es una buena conducta, no es la felicidad del agente, sino la que interesa a todos. Entre su propia felicidad y la de los demás, el utilitarismo le exige que sea un espectador tan estrictamente imparcial como desinteresado y benevolente» (Mill, 1861, p. 288).

esta última creencia, tanto que lo hicieron ciudadano honorario de la Francia republicana. Mill, por otra parte, seguía la tradición de la Ilustración escocesa, que destacaba la presencia simultánea de diferentes elementos en la naturaleza humana y que distinguía, con Smith, el egoísmo del interés personal, guiado por la sensibilidad hacia los demás seres humanos —la ética de la simpatía— y la conciencia cívica.

Por lo tanto, podemos concluir que los economistas clásicos, desde Smith hasta John Stuart Mill, centraron su atención en un individuo complejo, guiado simultáneamente por el interés personal y por reglas sociales. Los análisis de los economistas clásicos suponían, ciertamente, que los agentes económicos se comportaban de modo racional; pero esto no implicaba la aceptación de la opinión sensualista —o en cualquier caso unidimensional— de la naturaleza humana. En el contexto de la economía política clásica, «comportamiento racional» implicaba simplemente la ausencia de contradicciones y la idea de que, siempre que haya una magnitud específica que mida el resultado de la elección entre diferentes alternativas, como sucede con los beneficios en la competencia entre los capitales, se prefiere lo más a lo menos. Pero esta posibilidad no se generalizaba hasta llegar a comprender la totalidad del comportamiento humano. En concreto, en su análisis del consumo los economistas clásicos evitaron la idea de medir los resultados de las elecciones de los agentes económicos en términos de una magnitud unidimensional. En este campo, las elecciones individuales se consideraban más bien como resultado de hábitos y costumbres, modificados continuamente por la aparición de nuevos bienes, de manera que los productores se consideraban de hecho el *primum movens* en la determinación de las estructuras de consumo.

Todo esto parece confirmarse con la definición de economía política de Mill, en cuanto limitada a un aspecto específico de la naturaleza humana, a saber, el deseo de poseer riqueza.[68] Esta definición equivale, de

68 El tema fue tratado en el quinto (y último) de los *Essays on some unsettled questions of political economy.* La economía política se definía aquí (Mill, 1844, p. 133) como «la ciencia que trata de la producción y distribución de la riqueza, en cuanto dependen de las leyes de la naturaleza humana»; en consecuencia, la economía política «no trata […] del conjunto de la conducta del hombre en la sociedad. Se refiere a él únicamente como ser que desea poseer riqueza y que es capaz de juzgar acerca de la eficacia comparativa de los medios para la obtención de ese fin» (ibíd., p. 137).

hecho, a suponer «racionalidad» en el sentido de que, *ceteris paribus,* los individuos prefieren más riqueza que menos riqueza (por lo tanto, más salarios, beneficios y rentas, que menos). Sin embargo, esto no tenía nada que ver con las elecciones del consumidor o con el recurso al supuesto de mensurabilidad de los valores de uso para explicar los valores de cambio. De hecho, la elección del consumidor era un tema llamativamente ausente en los monumentales *Principios* de Mill; debe considerarse, más bien, un exponente típico de la economía política clásica, en la que, como hemos visto, parecen tomarse los hábitos y costumbres como el principal elemento de explicación de la estructura del consumo y de su evolución a lo largo del tiempo.

8.10. Mill y la economía política

Concentremos ahora la atención en Mill, el «ricardiano», y en sus contribuciones a la economía política.[69]

Los primeros escritos de Mill en el campo económico, los *Essays on some unsettled questions of political economy,* fueron elaborados en 1829-1830, pero no se publicaron hasta 1844. Junto con la definición de economía política esbozada más arriba contienen una contribución decisiva a la teoría del comercio internacional, a saber, la teoría de la demanda recíproca utilizada para determinar las relaciones de cambio entre importaciones y exportaciones. La teoría de los costes comparativos de Ricardo (cf. más arriba § 7.6) no determinaba los valores específicos de las relaciones de cambio entre cualquier par de mercancías en el comercio internacional, sino un intervalo cuyos extremos venían dados por las relaciones de cambio entre las dos mercancías en cada uno de los dos países, es decir —según la teoría del valor-trabajo—, la relación entre las cantidades de trabajo requeridas, respectivamente, para su producción. Para determinar la específica relación de cambio internacional dentro de este intervalo, Mill comparó la demanda que cada país ejercía respecto del producto exporta-

69 Los estudios sobre los diferentes aspectos del pensamiento de Mill son numerosos. Para la interpretación de su contribución a la economía política, podemos mencionar por lo menos el extenso estudio de Hollander (1985), que privilegia una clave de interpretación neoclásica, en contraste con el enfoque que adoptamos aquí.

do por el otro país, determinándose la relación de cambio internacional en el nivel que asegura la igualdad de valor entre la demanda recíproca de los dos países. Esto significa, entre otras cosas, que tiene ventaja un país pequeño, cuya demanda es relativamente pequeña.[70] Además, en estos ensayos Mill desarrolló una importante valoración crítica de la «ley de Say» (elaboración a la que, como vimos más arriba en el § 6.3, contribuyó su padre James), asignando al estado de confianza de los agentes económicos un papel importante en la explicación de las vicisitudes económicas.

Después de un merecidamente famoso tratado de lógica (Mill, 1843), en un par de años de trabajo desarrollado en el tiempo que le dejaba libre su vinculación a la Compañía de las Indias, produjo lo que iba a ser durante más de cuarenta años (hasta la publicación de los *Principles of economics* [Principios de economía] de Marshall en 1890) el texto estándar para el estudio de la economía política, al menos en el mundo anglosajón.[71] Los *Principles of political economy* aparecieron en 1848, teniendo ocho ediciones antes de la muerte del autor.

El texto es una exposición de las propias contribuciones de Mill, y también incorpora algunas ideas desarrolladas por los economistas anti-ricardianos, tales como la teoría de la abstinencia de Senior (cf. más arriba § 8.7). Mill desarrolló también su propia versión del positivismo expuesto por Auguste Comte (1798-1857; el *Cours de philosophie positive,* en seis volú-

---

70 La teoría de la demanda recíproca fue adoptada por Marshall en la elaboración de su teoría del valor (cf. más adelante § 13.2), y reelaborada en un marco conceptual completamente marginalista por Edgeworth (1894*a*).

71 Además, el ampliamente leído texto de John Elliot Cairnes (1823-1875), *Some leading principles of political economy newly expounded* [Algunos importantes principios de economía política expuestos recientemente], (1874), reflejaba claramente la influencia de Mill. El propio Cairnes fue un exponente importante del mundo académico anglosajón. Le debemos el desarrollo de la noción milliana de *grupos no competitivos* y la noción de *competencia comercial* que, a diferencia de la «competencia industrial», no incluye la movilidad territorial de la oferta (esto es, el intercambio debe tener lugar en una localización específica, por ejemplo la tienda); con estos conceptos, Cairnes anticipó algunos elementos de las nociones de *competencia imperfecta* o *monopolística* de medio siglo más tarde (cf. más adelante § 13.10). Otro texto universitario ampliamente leído, el *Manual of political economy*, fue publicado en 1863 por otro seguidor de Mill, Henry Fawcett (1833-1884). Desde 1863 hasta su muerte, a pesar de su ceguera, Fawcett fue profesor de Economía Política en Cambridge, y fue, por lo tanto, predecesor de Marshall en este papel; además, desde 1865 fue un influyente miembro del Parlamento (sobre la interesante personalidad de Fawcett, cf. Goldman, 1989).

menes, data de 1830-1842), que defendía una «ciencia general de la sociedad» que pudiera captar las interdependencias existentes entre todos los fenómenos sociales. Aparentemente, Mill decidió abordar el problema de interpretación de las sociedades humanas desde diferentes posiciones, aplicando una disciplina esencialmente inductiva (sociología de Comte), junto con una disciplina esencialmente deductiva, la economía política, y con una ciencia que todavía tenía que formarse, a saber, la etología, o ciencia del carácter nacional.

Con un procedimiento lógico, paso a paso, que iba a señalar la pauta, los *Principios* se dividían en cinco libros (posiblemente, un eco de *La riqueza de las naciones* de Smith): producción, distribución, cambio, desarrollo económico y papel del Gobierno.

El tratamiento de la producción, según Mill, precede lógicamente al de la distribución, dado que la primera se considera como el campo de las «leyes naturales», independiente de las instituciones, que en cambio se consideran relevantes para la distribución, la cual está sometida a leyes históricamente relativas. Sin embargo, hay excepciones implícitas en este principio, puesto que una serie de temas relativos a las instituciones son abordados en el libro primero de los *Principios*.

El análisis smithiano de la división del trabajo constituye el panorama de fondo del tratamiento que hace Mill de la producción; sobre la maquinaria, y sobre la importancia de los rendimientos crecientes a escala, se cita también a Babbage (1833). Así, Mill sugiere la tesis de una tendencia a la concentración industrial (aumento de la dimensión de las empresas), en la que Marx puso mucho énfasis. Entre otros asuntos específicos que Mill incluye dentro de la rúbrica general de la producción, está el tema de los monopolios naturales (para los cuales el remedio es la nacionalización) y el tratamiento separado de la agricultura, en la que se aprueba la explotación campesina en pequeña escala.

El libro segundo, sobre la distribución, se abre con un capítulo sobre la propiedad. Mill proporciona aquí una equilibrada discusión de los pros y los contras de los diferentes regímenes. La opinión sobre la propiedad privada depende de si se organiza de tal modo que evite las desigualdades excesivas y arbitrarias, lo que a su vez depende de la difusión de la educación y de los frenos al crecimiento de la población, pero también de un impuesto progresivo sobre las herencias y de salvaguardas institucionales contra el abuso de

los derechos de propiedad. El comunismo, identificado con la realización de la igualdad generalizada, se considera inferior al socialismo, que permite la existencia de diferencias individuales según el mérito de cada uno. Las cooperativas y la participación en los beneficios, que se analizan con detalle en el libro cuarto, representan la solución por la que se inclina Mill.

Igual que en la distribución de la renta, los beneficios se identifican con la abstinencia, siguiendo a Senior, y, por lo tanto, se determinan por la valoración que hace la sociedad del presente en comparación con el futuro. El principio de población de Malthus cobra mucha importancia en el tratamiento de los salarios: Mill insiste en la necesidad de contener el crecimiento de la población como una prioridad para mejorar las condiciones de las clases trabajadoras. También están presentes elementos de una teoría del fondo de salarios, pero no en la forma rígida que a veces se ha atribuido al conjunto de la economía política clásica por descripciones excesivamente simplificadas que se centran en la «retractación» de Mill (se hablará de ella más adelante).

La teoría del valor no hizo su aparición hasta el libro tercero, que trata del cambio; una elección que puede haber tenido algo que ver con una interpretación no metafísica de la noción de *valor* (otros autores, de Ricardo a Marx, han conservado a menudo un elemento metafísico de valor «intrínseco» o «absoluto»), que muestra la distancia que existe entre Mill y el enfoque marginalista (que consideró la distribución como un aspecto particular del problema del valor).[72]

---

72 Fue precisamente esto lo que provocó la crítica de Schumpeter (1954, pp. 542; 543; p. 605, trad. cast.): «La central teoría del valor, que habría de aparecer en primer lugar por razones de lógica [...] se ofrece en el libro III, como si sólo tuviera que ver con la "circulación" de los bienes y como si la producción y la distribución fueran comprensibles sin ella». Efectivamente, el papel de la teoría del valor en el enfoque clásico es un asunto complejo. Por una parte, constituía el núcleo central de la estructura analítica clásica y expresaba el núcleo de sus opiniones sobre el funcionamiento de una economía competitiva. Por otra parte, purgada de los elementos metafísicos, la teoría clásica del valor, en lo que se refiere a la determinación de las relaciones de cambio entre los sectores de una economía basada en la división del trabajo y en la propiedad privada de los medios de producción, consideraba dadas la tecnología, que procede de la evolución de la división del trabajo, y la distribución de la renta, que proviene de la organización institucional y del poder relativo de negociación de las clases sociales contendientes. Evidentemente, debemos destacar que en este contexto los intercambios no se refieren solamente a la venta de bienes de consumo, sino también y ante todo a la red de relaciones entre sectores que permite la «reproducción» del sistema económico a lo largo del tiempo.

La teoría del valor de cambio de Mill procede de Smith y Ricardo, pero también de autores como Bailey. Aunque no lo cita nunca, este último es la fuente probable de la distinción entre las mercancías cuya oferta es fija, aquellas cuya oferta puede aumentarse indefinidamente sin aumentar el coste medio de producción, y aquellas cuya oferta no puede aumentarse más que a costes crecientes. La teoría del valor sólo puede aplicarse adecuadamente a la segunda categoría. Aquí, los precios «naturales» corresponden a los costes de producción (que incluyen las rentas de la tierra, que representan un coste de oportunidad, y los beneficios, que se consideran la remuneración de la abstinencia); los precios «de mercado» dependen de la oferta y la demanda, y coinciden con el precio natural cuando la oferta es igual a la demanda. Como ya se ha mencionado con respecto a De Quincey (en el § 8.4), esta reelaboración de la teoría del valor representa una etapa de transición del enfoque clásico al marshalliano; aunque hemos de recordar que Mill se encuentra muy lejos de un enfoque subjetivo: como en el caso de Smith o Ricardo, el valor de uso sólo representa un requisito previo (no cuantificable) para que exista un valor de cambio positivo, pero no contribuye a su determinación.

El libro cuarto de los *Principios* se refiere a las tendencias del cambio histórico; aquí encontramos una ilustración de la tendencia de los beneficios a un mínimo, y de la consiguiente tendencia de la economía a un estado estacionario. Pero el estancamiento económico no debe confundirse con el estancamiento social y cultural: de hecho, Mill vuelve a uno de sus temas favoritos —las restricciones al crecimiento de la población— para señalar el camino a un posible progreso en la condición de las clases trabajadoras en una economía estacionaria; también encontramos en este contexto referencias al tema de la sostenibilidad ecológica del progreso económico. El libro se cierra con un capítulo sobre el futuro probable de las clases trabajadoras, en el que se tratan las cooperativas y el socialismo.

Como en *La riqueza de las naciones* de Smith, el libro quinto se ocupa del papel del Gobierno: impuestos, deuda pública, áreas de intervención pública en la economía. Aún más que en Smith, el apoyo al liberalismo (político) no implica un rígido compromiso con el liberalismo económico en abstracto, sino un análisis, complejo y caso por caso, de las oportunas desviaciones respecto al principio del *laissez-faire*.

Mill fue un escritor prolífico; pero después de los *Principios* sus contribuciones más importantes se refirieron a temas políticos (libertad y democracia, emancipación de la mujer, socialismo) y al utilitarismo. Sin embargo, los historiadores del pensamiento económico recuerdan a menudo como relevante su última contribución de 1869, la «retractación» de la teoría del fondo de salarios.

En su formulación más rudimentaria, la teoría del fondo de salarios afirmaba que el tipo de salario viene determinado por la relación entre dos magnitudes independientes: la cantidad de capital disponible para el mantenimiento de los trabajadores y el número de trabajadores empleados. El principal defecto de esta teoría, por lo menos en su formulación más simple, es que consideraba el numerador como un dato del problema, mientras que está claro que la cantidad de capital disponible para el mantenimiento de los trabajadores (el fondo de salarios) no sólo varía a lo largo del tiempo a consecuencia de la acumulación, sino que también puede variar en un momento dado del tiempo si el mantenimiento de los trabajadores productivos implica el uso de bienes previamente utilizados para otras finalidades, tales como el consumo de lujo. En un artículo aparecido en el número de mayo de 1869 de la *Fortnightly Review,* Mill declaró que había abandonado la teoría del fondo de salarios después de la crítica de William Thornton (1813-1880) —que había aparecido aquel mismo año— en su libro *On labour* [Sobre el trabajo] (1869). Diversos historiadores del pensamiento económico consideran un momento decisivo esta «retractación» de Mill, viendo en él la decadencia final del ricardianismo, pero el hecho es que la teoría del fondo de salarios no formaba parte de la construcción lógica de Ricardo, ni desempeñaba ningún papel central en la estructura analítica de Mill, siendo principalmente relevante en el debate —muy importante a nivel político— del poder de los sindicatos para elevar el nivel de vida de los trabajadores.[73]

Desde el punto de vista de la decadencia del edificio ricardiano, fue mucho más importante, como ya se sugirió más arriba, junto con la acep-

---

73 Para una reconstrucción «lakatosiana» (cf. más arriba § 1.3) del debate sobre la teoría del fondo de salarios, cf. Vint (1994). Sobre la «retractación» de Mill, cf. Schwartz (1968), pp. 91-101.

tación de la teoría de la abstinencia de Senior, la transformación de la noción de *precio de mercado* en una variable teórica, determinada por la demanda y la oferta. Es precisamente en este aspecto en el que podemos decir que Mill, intentando conciliar en una sola construcción analítica el principio ricardiano-clásico de la dificultad de producción y el principio anti-ricardiano de la demanda y la oferta (y, por lo tanto, entre bastidores, de la utilidad y la escasez), abrió camino a la síntesis marshalliana,[74] aunque Mill se mantuvo firmemente en el campo clásico, rechazando toda idea de situar en el centro de la teoría del valor aquellos elementos —escasez y utilidad— sobre los que descansaba el enfoque subjetivo.

74 Schumpeter (1954, p. 530; p. 593, trad. cast.), llegó a hablar de una «línea Smith-Mill-Marshall»; en la misma dirección, cf. Dobb (1973), pp. 112-115.

This page intentionally left blank

9. KARL MARX

9.1. Introducción

La estructura analítica basada en la noción de *excedente* y en la representación del sistema económico como un flujo circular de producción y consumo, desarrollada por los economistas clásicos, y en particular por Ricardo, fue adoptada y utilizada de modo original por Karl Marx (1818-1883). Él centró su análisis en el choque de intereses entre la burguesía y el proletariado, guiándose sus investigaciones en el campo económico por un objetivo político dominante, a saber, la crítica radical del modo de producción capitalista. El marco de su pensamiento reflejaba también la influencia de la filosofía hegeliana (en particular, la de los llamados hegelianos de izquierda: Ludwig Feuerbach, Bruno Bauer y Max Stirner) y de las corrientes anticapitalistas francesas (de Babeuf y Buonarroti a Proudhon).

Así, como veremos con más detalle en las páginas que siguen, con su teoría de la alienación en la primera fase, y más adelante con su teoría del fetichismo de las mercancías, Marx propuso una crítica de la división del trabajo en la sociedad capitalista. Además, con su teoría de la explotación, trataba de demostrar que los beneficios proceden de «trabajo no pagado» incluso en un sistema que incorpore el criterio de justicia capitalista —intercambio de equivalentes— según el cual las dos partes que intervienen en el intercambio dan y reciben valores iguales.

Al desarrollar esta tesis, Marx adoptó la teoría del valor-trabajo contenido. Al mismo tiempo fue consciente, como Ricardo, de los límites de esta teoría; e intentó —sin éxito, como se vio después— demostrar que los resultados obtenidos basándose en ella conservan su validez cuando el análisis se

basa en los «precios de producción» que respetan la condición de un tipo uniforme de beneficio en todos los sectores de la economía. Los mismos fundamentos débiles subyacen en la llamada ley de la tendencia decreciente del tipo de beneficio y, de modo más indirecto, en la del creciente empobrecimiento del proletariado: dos aspectos centrales de la tesis políticamente decisiva de Marx de que era inevitable el derrumbamiento del capitalismo.

Otros aspectos de las construcciones teóricas de Marx, como las teorías sobre el nacimiento y el desarrollo del modo de producción capitalista (esto es, las teorías que se refieren a la acumulación primitiva, los esquemas de reproducción simple y ampliada, el ejército industrial de reserva, la tendencia a la concentración industrial), están, sin embargo, relacionados menos directamente con la teoría del valor-trabajo contenido, y, por lo tanto, están menos condicionados por sus defectos. Dejando a un lado su inmensa influencia en la política, la contribución de Marx al desarrollo de la ciencia económica fue probablemente más importante en aquellos campos de investigación que menos tenían que ver con su proyecto revolucionario. Por lo tanto, al valorar su contribución a nuestro ámbito es importante tener presente el contexto político en el que se desarrolló, pero al mismo tiempo debemos evitar considerarla totalmente dependiente de aquel proyecto, como si todos los elementos de la construcción teórica marxiana tuvieran que sostenerse o caer junto con él.[1]

9.2. Vida y escritos[2]

Karl Marx nació en Tréveris, una pequeña ciudad prusiana, el 5 de mayo de 1818. Su padre era un abogado judío convertido al protestantismo. Karl frecuentó el instituto de su ciudad natal y la universidad —en la que, a decir verdad, no mostró gran aplicación—, primero en Bonn (1835) y después en Berlín (1836-1841), graduándose finalmente en Jena en 1841 con una tesis sobre Demócrito y Epicuro. En 1843 se casó con Jenny von Westphalen, hija de un alto funcionario prusiano.

---

1 Sobre las numerosas ilustraciones de la teoría económica de Marx podemos mencionar la de Sweezy (1942).

2 De los muchos libros sobre la vida de Marx, podemos mencionar a Riazanov (1927), Nikolaevski y Maenchen-Helfen (1963).

Durante los años de universidad Marx fue influido por la izquierda hegeliana (Feuerbach, Bauer y Stirner). Su ambición inicial era emprender una carrera académica como profesor de filosofía, pero se refugió en el periodismo. En mayo de 1842 se convirtió en editor de la *Rheinische Zeitung,* un periódico liberal de Colonia que, sin embargo, fue cerrado al cabo de sólo un año por las autoridades prusianas. Entonces Marx emigró a París, donde encontró a Friedrich Engels (1820-1895), su gran amigo y colaborador durante toda su vida. Algunos cuadernos, que se publicaron póstumamente como *Manuscritos económicos y filosóficos,* datan de este período; son importantes para la reconstrucción de la etapa formativa del pensamiento de Marx, y, sobre todo, de su teoría de la alienación.

En 1845 Marx fue expulsado de París y se trasladó a Bruselas. De este período tenemos algunos escritos, principalmente filosóficos, en los que Marx y Engels elaboraron la teoría del materialismo histórico. En resumen, la teoría decía que las transformaciones del modo de producción (esto es, los cambios en la estructura económica de la sociedad) ejercen una decisiva influencia en la «superestructura», esto es, en las instituciones políticas y en el entorno cultural. Un voluminoso manuscrito, *La ideología alemana,* data de 1845-1846: fue escrito en la pesada y enrevesada jerga de la izquierda hegeliana; Marx y Engels la abandonaron «a la roedora crítica de los ratones» (como el propio Marx recuerda en el prólogo a *Contribución a la crítica de la economía política,* 1859, p. 86), y sólo se publicó póstumamente. Otras dos obras desarrollaban una crítica del materialismo de Feuerbach: las *Tesis sobre Feuerbach*, escritas en 1845, y la *Miseria de la filosofía,* redactada en 1847.

Por encargo de la Liga de los Comunistas,[3] Marx y Engels escribieron en 1848 su programa, el *Manifiesto del partido comunista,* una obra maestra literaria por la energía de su lenguaje, que había de convertirse en uno

3 La Liga de los Comunistas nació en 1847 como evolución de la Liga de los Justos, que a su vez se había fundado en 1836 dentro del movimiento clandestino de trabajadores expatriados, con el que Marx y Engels entraron en contacto en París. La Liga de los Justos estaba afiliada a la Sociedad Francesa de las Estaciones, influida por las ideas de François-Noël *(Gracchus)* Babeuf y Filippo Buonarroti (1761-1837; su *La conspiration pour l'égalité,* que describe los acontecimientos de 1796, data de 1828). Sobre la historia de la Liga de los Comunistas vale la pena leer las páginas de Engels y los estatutos publicados en el apéndice a la edición italiana de Marx y Engels (1848, pp. 251-276).

de los escritos más influyentes de todos los tiempos. El proyecto revolucionario al que Marx y Engels permanecerían fieles durante el resto de sus vidas, se expresaba en términos penetrantes,[4] como una destilación del fruto de sus vastas reflexiones sobre temas filosóficos, políticos y económicos. Así, por ejemplo, su formulación del materialismo histórico se expresaba en una sola frase: «La historia de todas las sociedades que han existido hasta ahora es la historia de la lucha de clases»[5]. El programa político del *Manifiesto* preveía la superación de la propiedad privada de los medios de producción mediante la expropiación, para transferirla al control directo del Estado (que evidentemente ya no sería «un comité de dirección de los asuntos ordinarios de la burguesía»,[6] sino la expresión política del proletariado).

1848 fue un año de revoluciones en toda Europa. Marx volvió a Colonia para editar la *Neue Rheinische Zeitung* y desempeñar su papel en las convulsiones políticas de su país. Sin embargo, la fiebre revolucionaria se apagó pronto; en abril de 1849 ya había sido cerrada la *Neue Rheinische Zeitung,* y Marx, expulsado de Prusia, se trasladó a Londres. Aquí pasó el resto de sus días, llevando una vida de estudio centrada en la biblioteca del British Museum, aunque sin dejar de mantener una activa implicación en la política, a través de la Primera Internacional (más exactamente, la Asociación Internacional de Trabajadores, fundada en 1864).[7]

---

4 Recordemos, por ejemplo, las frases con las que comienza y termina el *Manifiesto:* «Un fantasma recorre Europa: el fantasma del comunismo»; «Los comunistas […] declaran abiertamente que sus fines sólo pueden alcanzarse por el derrocamiento forzado de todas las condiciones sociales existentes. Dejemos que las clases dirigentes tiemblen ante una revolución comunista. Los proletarios no tienen nada que perder, excepto sus cadenas. Tienen un mundo que ganar. Trabajadores de todos los países, ¡uníos!» (Marx y Engels, 1848, pp. 48 y 82).

5 Ibíd., p. 48.

6 Ibíd., p. 51.

7 La Primera Internacional se disolvió en 1867, después de crecientes fricciones en el debate político interno, en particular entre Bakunin, Lassalle y Marx. La Segunda Internacional nació en 1889 como una alianza de los partidos socialistas europeos, y se disolvió cuando, al estallar la Primera Guerra Mundial, los sentimientos nacionalistas prevalecieron incluso dentro de los partidos socialistas. La Tercera Internacional o Komintern (1919-1943), nacida en Moscú como una alianza de los partidos comunistas de todo el mundo después de la Revolución soviética, fue dominada por la Unión Soviética, para ser seguida después de la Segunda Guerra Mundial por la Kominform (1947-1989). Todavía existe una Cuarta Internacional, fundada por Trotski en 1931, en París. La Internacional Socia-

La familia de Marx vivía en circunstancias económicamente apuradas: de sus siete hijos sólo sobrevivieron a Marx las tres hijas. Marx vivía de los derechos de autor de sus escritos y de algún trabajo ocasional como periodista (de 1851 a 1861 fue corresponsal europeo del *New York Daily Tribune*), pero básicamente dependía de la ayuda financiera de Engels, que era descendiente de una familia de empresarios algodoneros alemanes y trabajaba en Manchester, en la filial inglesa de la empresa familiar.

De los años de Londres consideraremos cuatro obras. En primer lugar, tenemos la *Contribución a la crítica de la economía política,* publicada en 1859. Aquí Marx ilustró, mejor que en cualquier otro lugar, la concepción materialista de la historia, presentándola como resultado de sus reflexiones durante los años vividos en París. Podemos citar aquí el célebre pasaje en el que Marx (1859, p. 84) resume sus opiniones:

> En la producción social que realizan, los hombres entran en relaciones determinadas que son necesarias e independientes de su voluntad; estas relaciones de producción corresponden a una etapa definida de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. La suma total de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, su fundamento real, sobre el que se elevan las superestructuras legales y políticas y a la que corresponden unas formas determinadas de la conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina su ser, sino que, por el contrario, su ser social determina su conciencia. En una determinada etapa de su desarrollo las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en conflicto con las relaciones de producción existentes, o —lo que no es sino una expresión legal de la misma cosa— con las relaciones de propiedad con las que habían estado funcionando antes. Estas relaciones pasan de ser formas de desarrollo de las fuerzas productivas a convertirse en sus cadenas. Sobreviene entonces un período de revolución social.

---

lista (o Quinta Internacional), fundada en Zúrich en 1947, agrupa a los partidos socialdemócratas.

Mijaíl Bakunin (1814-1876) llevó a un primer plano las ideas anarquistas latentes en los escritos de autores como Godwin o Proudhon.

Ferdinand Lassalle (1825-1864), alemán, partidario del sufragio universal como un medio para la emancipación de los trabajadores, defendía también las cooperativas y fue, sobre todo, un líder político, fundador de la Asociación General de Trabajadores Alemanes, de la que nació el SPD, el Partido Socialdemócrata alemán. También se le conoce por ser el autor de la expresión «ley de bronce de los salarios».

En otras palabras, los cambios continuos de la tecnología (interpretados en sentido amplio como el desarrollo de la división del trabajo: lo que Marx llamaba «las fuerzas productivas») constituyen un elemento dinámico y progresista que genera tensiones crecientes en el elemento estático y conservador que representan las «relaciones de producción», o sea, el conjunto de instituciones y costumbres en el que tiene lugar la actividad económica. La fuerza de la inercia representada por las «relaciones de producción» está conectada, a su vez, con la «superestructura» política, jurídica y cultural. El elemento dinámico —las fuerzas productivas— está destinado a darle la vuelta al sistema de relaciones de producción y a la superestructura en una etapa revolucionaria. Tenemos entonces la transición a un nuevo sistema de relaciones de producción (en terminología marxiana, un nuevo «modo de producción»: del feudalismo al capitalismo, y después al socialismo, y seguidamente al comunismo), con el correspondiente hundimiento de la superestructura.

Como puede verse en el pasaje de Marx que se ha citado antes, el materialismo histórico no indicaba una dependencia mecánica de la superestructura institucional e ideológica respecto de la «estructura» económica. Más bien nos enfrentamos con una compleja interrelación entre los dos términos: lo que Marx sostenía, tal vez con excesiva impetuosidad, era que el vínculo causal que va de la estructura a la superestructura es mucho más fuerte que el vínculo que va en la dirección opuesta.[8] Sea lo que fuere, la historia —la senda del desarrollo de las sociedades humanas— se concebía como un proceso dialéctico en el que las etapas de desarrollo normal conducen inevitablemente a etapas revolucionarias, marcando la transición de un sistema de relaciones sociales a otro.

La segunda obra importante del período de Londres fueron los *Grundrisse,* un conjunto de manuscritos elaborados entre 1857 y 1858, y publicados póstumamente, que constituyeron la premisa inmediata de *El capital* y que, desde su publicación (1939-1941), se han mostrado particularmen-

---

8 Los críticos de Marx, especialmente en las últimas décadas, han destacado en general que esta tesis implica una radical subestimación del papel de los sentimientos nacionalistas y religiosos en la determinación de la historia de los pueblos y de los países. Algunos científicos políticos sostienen que son precisamente estos elementos los que desempeñan un papel decisivo en los conflictos de la última década en todo el mundo: cf., por ejemplo, el importante ensayo de Huntington (1996).

te atractivos para aquellos que interpretan el pensamiento de Marx más desde el punto de vista filosófico que desde el punto de vista económico.

La tercera y fundamental obra fue *El capital.* El primer volumen se publicó en 1867; el segundo y el tercero aparecieron póstumamente, editados por Engels, en 1885 y 1894, respectivamente. Lo que Marx probablemente tenía intención de que fuera el cuarto volumen de *El capital,* esto es, las *Teorías de la plusvalía,* un examen de la historia del pensamiento económico, quedó inacabado, no pasando de ser más que un conjunto de notas preparatorias; fue editado por Kautsky y publicado en 1905-1910. Volvemos ahora a este grupo de escritos para ilustrar la contribución de Marx a la ciencia económica. Claramente, estamos tratando aquí la etapa de madurez del pensamiento de Marx; es importante destacar que, aun cuando los temas económicos ya estaban presentes en sus investigaciones de los años de París, Marx se fue implicando en la teoría económica como un desarrollo lógico de sus investigaciones filosóficas y políticas.

Finalmente, podemos recordar entre las obras de los años de Londres la *Crítica del programa de Gotha* (1878), un texto breve pero de gran alcance, que atrajo una considerable atención por sus referencias de pasada a las características de las sociedades socialistas y comunistas que debían seguir al capitalismo, pero que también es importante porque constituía la reacción de Marx (y de Engels) ante una corriente política, el reformismo socialdemócrata, que estaba adquiriendo una creciente importancia en el seno de los principales partidos obreros de la época: los de Alemania y Gran Bretaña.

Marx murió en 1883: el mismo año que nacieron Keynes y Schumpeter.[9]

9.3. La crítica de la división del trabajo: alienación y fetichismo de la mercancía

La noción de *alienación* (del latín *alius,* el 'otro') es un concepto de origen hegeliano, desarrollado por Marx en los *Manuscritos económicos y*

9 Las necrológicas y las reacciones inmediatas a la muerte de Marx se recogen en Foner (1973).

filosóficos de 1844. Con este concepto Marx trataba de destacar la posición del trabajador en el modo de producción capitalista. El obrero se ve alienado por tres razones principales. En primer lugar, los obreros no poseen sus propios medios de producción, que pertenecen a los capitalistas. En segundo lugar, los trabajadores no son propietarios del producto de su actividad (que también pertenece a los capitalistas, los cuales adelantan los medios de producción y los salarios a cambio del derecho al producto). En tercer lugar, los trabajadores no controlan la organización del proceso productivo, en el que sólo tienen un papel específico y limitado.

Así, observaba Marx, las herramientas, el producto y el proceso de trabajo aparecen ante los trabajadores como entidades ajenas; en consecuencia, los trabajadores no los conciben positivamente como medios en los que se manifieste su papel activo en la sociedad y en relación con la naturaleza.[10] Por eso, el trabajo resulta para los trabajadores un medio para un fin particular —ganar un salario, y, por lo tanto, los medios de subsistencia—, más que su realización como individuos dentro de la sociedad.[11] Todo esto implica el distanciamiento del ser humano respecto de los demás seres humanos.

La noción de *alienación,* tan importante en los *Manuscritos* y tan reveladora de la influencia de la filosofía hegeliana, desapareció de la escena en la obra principal del período de madurez, *El capital,* donde dio paso al concepto de *fetichismo de la mercancía.* Veamos lo que Marx entiende por ello.

Cualquier sociedad basada en la división del trabajo, dice Marx, siguiendo a Adam Smith, se basa en la cooperación entre los productores.

---

10 «¿Qué es lo que constituye la alienación del trabajo? Primero, que el trabajo es *externo* al trabajador, que no forma parte de su naturaleza; y que, en consecuencia, él no se realiza en su trabajo, sino que se niega a sí mismo, tiene un sentimiento de infelicidad más que de bienestar, no desarrolla libremente sus energías mentales y físicas, sino que se encuentra físicamente exhausto y mentalmente degradado. El trabajador, por lo tanto, sólo se siente a sus anchas durante su tiempo libre, mientras que en el trabajo se siente como un sin hogar. Su trabajo no es voluntario, sino impuesto, es *trabajo forzado*. No es la satisfacción de una necesidad, sino sólo un *medio* para satisfacer otras necesidades. [...] Finalmente, el carácter externo del trabajo para el obrero lo muestra el hecho de que no es su propio trabajo, sino el trabajo para otro, de que en el trabajo no se pertenece a sí mismo sino a otra persona» (Marx, 1844, pp. 124-125; cursiva en el original).

11 «El trabajo alienado invierte la relación, en la que el hombre [...] hace de su actividad vital, su *ser,* sólo un medio para su *existencia*» (ibíd., p. 127).

Una vez que la etapa de producción para el autoconsumo es sobrepasada, cada trabajador realiza una tarea específica cuyos resultados, en general, se utilizan para la satisfacción de las necesidades y deseos de otros; así, el trabajador necesita el producto del trabajo de otros para su subsistencia y para obtener los medios de producción. Como resulta de la representación de la actividad económica como un flujo circular de producción y consumo, esta red que conecta actividades productivas separadas que cooperan para la supervivencia y reproducción de la economía constituye el fundamento sobre el que descansan la economía y la sociedad. Todos los economistas clásicos —y Marx, que aquí sigue sus pasos— consideran la división del trabajo y su desarrollo como la base de la riqueza de las naciones, y, por lo tanto, del bienestar social. Sin embargo, esto no quiere decir que ignoren los aspectos negativos de la división del trabajo: como vimos más arriba (§ 5.8), el propio Smith abordó el tema, anticipando en algunos aspectos el análisis marxiano de la alienación. La cuestión que aquí queda pendiente es si el reconocimiento de ciertas implicaciones negativas de la división del trabajo debe traducirse necesariamente, como sucede en Marx, en una crítica global de la organización política y social de la economía de mercado, o más bien, como es el caso de Smith, en una valoración comparativa de las ventajas y desventajas, en la que la aprobación general se vea compensada por una acción encaminada a combatir los efectos negativos.[12]

Con la noción de *fetichismo de la mercancía,* que se ilustra en el primer capítulo del libro I de *El capital,* Marx dio un paso adelante en una dirección concreta, formulando explícitamente su crítica de la división del trabajo en la forma específica que adopta en las economías capitalistas. Aquí no sólo los flujos de intercambio que conectan las distintas unidades productivas van a través del mercado, sino que los propios trabajadores se ven obligados a vender su trabajo en el mercado, y a comprar allí sus medios de subsistencia. De esta manera las relaciones sociales de producción —la cooperación entre los trabajadores activos en los diferentes sectores económicos y en las distintas unidades productivas— se ven oscurecidas por el hecho de que lo que se intercambia no es el tiempo de trabajo

12 Debe recordarse que temas semejantes estaban presentes en diversos autores de la escuela sociológica escocesa, tales como Adam Ferguson (cf. más arriba § 4.9), cuyo tratamiento del asunto recordó Marx con aprobación.

de uno por el tiempo de trabajo de otro, sino diferentes mercancías. El mercado, mientras constituye el terreno común para la necesaria conexión entre trabajadores divididos, opera de tal modo que las mercancías se convierten en fetiches, el fin último de las actividades de producción y cambio, y la condición necesaria (como medios de producción y como medios de subsistencia) para la supervivencia y reproducción de los individuos, y del sistema económico en su conjunto. Sin embargo, cuando se analiza críticamente con más rigor, surge algo que a primera vista podría fácilmente pasar desapercibido, a saber, que el intercambio de mercancías en el mercado constituye el medio para el intercambio de tiempo de trabajo, o, en otras palabras, para la colaboración entre los trabajadores, cada uno de los cuales desarrolla una actividad específica. En una sociedad basada en la división del trabajo, cada trabajador contribuye al producto social y, por lo tanto, al bienestar común con su actividad. Sin embargo, esta colaboración social queda oscurecida y tan desviada de su verdadero fin por el fetichismo de la mercancía que parece que el fin último de todo agente económico sea la propiedad de los valores de cambio, en una situación que se caracteriza por la estratificación social en la que los procesos productivos son controlados por una clase social específica —los capitalistas— y no por la sociedad en su conjunto.[13]

9.4. Crítica del capitalismo y explotación

Junto con el fetichismo de la mercancía, el segundo —y principal— aspecto de la crítica de Marx al capitalismo descansa en la tesis de que las sociedades capitalistas se basan en la explotación de los trabajadores por los capitalistas.

A fin de demostrar esta tesis, Marx introdujo la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo. El trabajo es el ejercicio en la práctica real de alguna actividad productiva. La fuerza de trabajo, por otra parte, es el trabajador como persona, que incorpora el potencial para ejercitar una actividad productiva.

---

13 «Nos ocupamos [...] de una relación social definida entre seres humanos, que, a sus ojos, ha asumido aquí la apariencia de una relación entre cosas» (Marx, 1867-1894, vol. 1, p. 45).

La distinción entre trabajo y fuerza de trabajo puede compararse con la diferencia entre el calor y una fuente específica de calor, por ejemplo el carbón. El carbón es la mercancía que se compra y se vende en el mercado, a un precio tal que cubra sus costes de producción. El comprador utiliza después el carbón para obtener calor, pero lo podría utilizar con otros propósitos, por ejemplo para escribir en una pared o de cualquier otra manera: una vez se ha comprado, la mercancía pertenece al comprador y puede utilizarse como éste quiera.[14]

Algo parecido sucede en la relación entre el trabajador y el capitalista. La mercancía vendida por el trabajador es fuerza de trabajo, o capacidad de trabajo; el capitalista paga por ella su valor, o, en otras palabras, paga lo suficiente para cubrir sus costes de producción. En el caso de la fuerza de trabajo estos costes corresponden a los medios de subsistencia requeridos para mantener vivo al trabajador (junto con su familia, a fin de asegurar la sustitución del obrero cuando se retire o fallezca). Así, el valor de la fuerza de trabajo corresponde al salario mínimo de subsistencia. Pagando por ello, el capitalista adquiere el derecho a utilizarlo en el proceso productivo, para obtener de él (o de ella) un número dado de horas diarias (o semanales) de trabajo, que de hecho serán tantas como pueda conseguir, y, por lo tanto, dada la extensión del día de trabajo,[15] en general

---

14 Evidentemente, siempre existe un conjunto de reglas que limitan nuestra libertad de uso de la mercancía: por ejemplo, no podemos utilizar nuestro carbón para encender una hoguera en el patio común de un condominio o escribir en las paredes blancas de la casa de otro, ni tampoco podemos utilizar a un trabajador como esclavo. Específicamente, el capitalista sólo tiene derecho a un número dado de horas de trabajo semanales del trabajador contratado, sobre la base de la ley y de las normas establecidas con los sindicatos en acuerdos generales de trabajo.

15 Hay diferentes elementos que regulan la duración del día de trabajo, con resultados que se diferencian de un sector de la economía a otro, a lo largo del tiempo y en relación con diferentes sistemas económicos: primero, tenemos hábitos sociales, incorporados en la situación heredada del pasado; segundo, existen leyes y regulaciones; tercero, hay relaciones de poder entre las diferentes clases sociales, y políticas adoptadas por las instituciones relevantes, y, sobre todo, los sindicatos, que influyen en las horas de trabajo pactadas en los convenios colectivos de trabajo; finalmente, tenemos las irregularidades de la coyuntura económica que influyen *de facto* en las horas de trabajo. Las horas diarias de trabajo tienden a disminuir con el tiempo, de una forma gradual pero sistemática, con efectos significativos a largo plazo: desde los tiempos de Marx las horas de trabajo se han reducido en general a la mitad, con repercusiones revolucionarias en los estilos y filosofías de vida, habida cuenta de la creciente importancia del tiempo libre.

un número de horas que excede del valor de la fuerza de trabajo, o sea, el número de horas de trabajo «contenido» en los medios de subsistencia diarios del trabajador. Así como el uso del carbón nos da calor, el uso de la fuerza de trabajo nos da trabajo, o dicho con más precisión, se lo da al comprador de la mercancía, que en el caso de la fuerza de trabajo es el capitalista.

En un sistema económico en el que se produce un excedente, la cantidad de trabajo diario que proporcionan los trabajadores es mayor que la cantidad de trabajo requerida para producir sus medios diarios de subsistencia. La cantidad total de trabajo realizado en nuestro sistema económico puede, pues, subdividirse en dos partes. La primera parte, o *trabajo necesario,* es el que se requiere para producir los medios de subsistencia para todos los trabajadores empleados en la economía. La segunda parte, o *trabajo excedente,* es el resto del trabajo realizado: o sea, *es igual a la diferencia entre el trabajo social total y el trabajo necesario*.

Esta representación de un sistema económico presupone la separación de los trabajadores de la propiedad del producto.[16] Como hemos visto, en una sociedad capitalista esta separación va unida a la de los trabajadores de la propiedad de sus medios de producción. El capital, entendido como la capacidad de controlar los medios de producción y la propia fuerza de trabajo, es, en opinión de Marx, sobre todo una «relación social de producción»: una categoría que expresa las relaciones de clase en una sociedad capitalista, y en particular la subordinación de los trabajadores a los capitalistas. El origen del capital en este sentido del término coincide con la formación de una clase de trabajadores desposeídos de sus medios de producción, y es el resultado de un largo proceso social que Marx llamó «acumulación originaria», y que marca la transición del feudalismo al capitalismo.[17]

---

16 En las sociedades feudales el trabajo excedente se utilizaba (predominantemente) de forma improductiva, para el consumo de lujo de las clases dirigentes (nobleza y clero); además, y lo que es más importante, las formas de apropiación del trabajo excedente eran distintas de las que predominaban en una sociedad capitalista.

17 La acumulación originaria fue descrita por Marx (en el capítulo 24 del libro I de *El capital:* Marx, 1867-1894, vol. 1, pp. 790-847) como la disolución de la estructura económica de la sociedad feudal guiada por la ley del más fuerte. Sobre la transición del feudalismo al capitalismo, ha tenido lugar un vivo debate entre los estudiosos marxianos. Cf. Dobb (1946); Dobb et ál. (1954).

Supongamos que la teoría del valor-trabajo (que Marx tomó de Ricardo) sea válida. El producto nacional anual tiene, pues, un valor igual al trabajo social total, *L,* que es la cantidad de trabajo empleado durante el año. Con un tipo de salario igual al mínimo de subsistencia, el salario total de todos los trabajadores de la economía tiene un valor igual al trabajo necesario, *LN*. El excedente tiene un valor igual al tiempo de trabajo que excede del trabajo necesario, o sea, igual al trabajo excedente *PL* (= *L – LN*), yendo a los capitalistas en forma de beneficios *P* (y a los terratenientes en forma de renta, pero, en aras de la sencillez, prescindiremos de este elemento, como también del capital financiero y los intereses, que Marx y los economistas clásicos consideraban parte de los beneficios). Por lo tanto, aunque los trabajadores reciban todo el valor de la mercancía que venden (a saber, su fuerza de trabajo, cuyo valor —como vimos— es igual a su coste de producción, esto es, a la cantidad de trabajo contenido en sus medios de subsistencia), o en otras palabras, aunque lo que Marx consideró el criterio de justicia económica que rige en el capitalismo —«intercambio de valores iguales»— ciertamente se sostiene, la plusvalía que va a los capitalistas corresponde al trabajo no pagado, y, por lo tanto, a la explotación de los trabajadores por parte de los capitalistas.[18]

Marx definió la *tasa de explotación* como una relación entre el «trabajo no pagado» o trabajo excedente y el «trabajo pagado» o valor de la fuerza de trabajo; de ahí que $s = PL/LN$. Por lo tanto, la tasa de explotación depende de la duración de la jornada laboral y de la parte de ésta que corresponde al trabajo necesario, o sea, al valor de la fuerza de trabajo. Marx distinguía en este aspecto entre *plusvalía absoluta,* debida a la prolongación de la jornada laboral, y *plusvalía relativa,* que resulta de una reducción en el valor de la fuerza de trabajo.[19]

---

18 La extensión de la categoría de explotación de las relaciones entre clases sociales a las relaciones entre países desarrollados y en vías de desarrollo, propuesta por las teorías marxianas del imperialismo (Luxemburg, 1913; Lenin, 1916), implica una radical superación de la teoría marxiana de la explotación; de hecho, las teorías del imperialismo se basan en mayor o menor grado en los intercambios desiguales que resultan de las enormes diferencias de poder económico y militar.

19 «Doy el nombre de *plusvalía absoluta* a la plusvalía producida por una prolongación de la jornada laboral. Por otra parte, a la plusvalía que se produce por una reducción del tiempo de trabajo necesario, y por un cambio correspondiente en las proporciones relativas de los dos componentes de la jornada laboral, le doy el nombre de *plusvalía relativa* (Marx, 1867-1894, vol. 1, p. 328; cursiva en el original).

La tasa de explotación es igual al tipo de beneficio (dado por la relación entre los beneficios y el capital adelantado) sólo cuando el capital adelantado está compuesto únicamente por salarios, o, en otras palabras, cuando los trabajadores no utilizan medios de producción (materias primas, herramientas y maquinaria). Sin embargo, tal supuesto contradice la misma naturaleza del sistema capitalista, en el que el papel de los capitalistas procede precisamente de su control sobre los medios de producción. Así, en general, el capital adelantado incluye también otros medios de producción distintos del trabajo, y el tipo de beneficio será más bajo que la tasa de explotación. Por lo tanto, el tipo de beneficio proporciona una idea reduccionista de la explotación de los trabajadores por los capitalistas.

Con esta teoría de la explotación Marx demostraba que el excedente aparece en el proceso productivo, y no en la circulación de mercancías. Esta última tesis se describe como *beneficio de la alienación,* siendo la idea que los beneficios aumentan comprando a precios bajos y vendiendo a precios altos. Marx atribuyó esta tesis a los «mercantilistas» y, como observamos más arriba (§ 2.6), la atacó con vehemencia: «La clase capitalista de un país no puede, en su conjunto, extralimitarse».[20] Según Marx, en la esfera de la circulación, «libertad, igualdad, propiedad y Jeremy Bentham son los elementos supremos»: libertad, porque todos entran libremente en acuerdos de intercambio; igualdad, porque «el comprador y el vendedor [...] intercambian valores equivalentes»; propiedad, «porque cada uno de ellos dispone exclusivamente de sí mismo»; Bentham (esto es, utilitarismo), porque «la fuerza [...] que los hace entrar en relación mutua es el interés propio, y nada más».[21]

Marx dirigió esta crítica no sólo al pensamiento mercantilista, sino también a las diversas corrientes socialistas que condenaban los beneficios como una detracción injusta del fruto del trabajo, un grupo heterogéneo que incluía a los «socialistas ricardianos» (cf. más arriba § 8.6), que sostenían que todo el valor del producto debía corresponder a los trabajadores, y a los escritores anticapitalistas como Proudhon (conocido por su frase:

20 Ibíd., p. 150.
21 Ibíd., p. 164.

«la propiedad es un robo»).[22] A fin de distinguir su teoría de la explotación de estas tesis, Marx destacó que el suyo era un «socialismo científico», que reconocía que el criterio equitativo del «intercambio de equivalentes» se cumplía en el sistema capitalista.

La tesis del *beneficio de la venta* puede representarse mediante el esquema D – M – D´, donde D indica el dinero y M las mercancías: el dinero D compra mercancías M, que se venden de nuevo por una suma mayor de dinero, D´. Es evidente que este esquema viola la regla del intercambio de equivalentes: si M es igual a D en el primer paso, no puede ser igual a D´ en el segundo paso.[23] Sin embargo, Marx propuso un esquema que representaba simultáneamente el proceso de circulación y el proceso de producción:

D — M (FT y MP) ... M´ — D´.

En este último esquema (en el que los intercambios se representan por guiones y el proceso productivo por una serie de puntos) el dinero D compra las mercancías, y, dicho con más precisión, la fuerza de trabajo FT y los medios de producción MP; a través del proceso productivo obtenemos un conjunto distinto de mercancías, M', que se cambia por una suma de dinero, D´, mayor que la suma inicial. El valor de los medios de producción distintos del trabajo se transmite sin experimentar ningún cambio al valor del producto;[24] el beneficio P (= D´ – D) tiene su origen en el hecho de que la fuerza de trabajo transmite al valor del producto no sólo su propio valor (igual, como hemos visto, al valor de sus medios de subsistencia), sino también el trabajo excedente o trabajo no pagado.

---

22 Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865), tipógrafo y corrector de pruebas francés, que se autodefinía como anarquista, partidario de proyectos de reforma monetaria y defensor del asociacionismo, seguía a los «socialistas ricardianos» al deducir de la teoría del valor-trabajo la tesis de que los beneficios, los intereses y las rentas eran «renta no ganada». Su principal obra, *¿Qué es la propiedad?,* se publicó en 1840. La respuesta a la pregunta del título, «la propiedad es un robo», revive la definición de Brissot de Warville en 1782: cf. Cerroni (1967), p. XXX.

23 Para ser riguroso, Marx utilizó el esquema M – D – M´ (la mercancía se vende a cambio de dinero, con el que se adquiere otra mercancía) para representar el proceso de circulación de mercancías en general (Marx, 1867-1894, vol. 1, pp. 83 y ss.).

24 Evidentemente, para el capital fijo esto se refiere a la depreciación.

La explotación que caracteriza el modo de producción capitalista (e, incluso más directamente, los modos de producción anteriores como el feudalismo y la servidumbre) puede superarse, sostenía Marx, con la transición a modos de producción más avanzados, primero el socialismo, y después el comunismo. El socialismo se caracteriza por la propiedad colectiva de los medios de producción, que Marx preveía como una etapa preparatoria del comunismo. Marx consideraba la transición del capitalismo al socialismo como una consecuencia necesaria de ciertas «leyes de movimiento del capitalismo», o más exactamente como la creciente bipolarización de la sociedad entre un proletariado cada vez más numeroso y más pobre (la «ley del empobrecimiento creciente») y una burguesía cada vez más fuerte pero numéricamente pequeña (la «ley de la concentración capitalista»); tal bipolarización tenía que desembocar necesariamente en una revolución. Más adelante, en el § 9.6, volveremos sobre estos puntos.

Como hemos visto, un elemento clave en la construcción de la teoría de la explotación que se ilustra más arriba es el recurso a la teoría del valor-trabajo contenido para expresar en términos homogéneos las diferentes magnitudes (producto, medios de subsistencia, excedente). Como vimos en los capítulos sobre Smith y Ricardo, según la teoría del valor-trabajo, el valor de cambio de las mercancías es proporcional a la cantidad de trabajo contenido en cada una de ellas, o en otras palabras, la cantidad de trabajo directa e indirectamente requerido para producirlas. Como Ricardo, Marx también fue consciente del hecho de que los valores de cambio determinados sobre la base de la teoría del valor-trabajo no se corresponden con los precios a los que se intercambian las mercancías en mercados competitivos, cuando tenemos que suponer que el tipo de beneficio es uniforme en todos los sectores de la economía. La teoría del valor-trabajo puede utilizarse, a lo sumo, como una aproximación inicial, con tal de que pueda demostrarse después, en un segundo paso, que no conduce a errores irremediables. Como veremos más adelante (§ 9.7), Marx se disponía a abordar este punto decisivo en su teoría en el libro III de *El capital,* pero la solución que propuso —la llamada transformación de valores de trabajo en precios de producción— también se mostró insuficiente, con la consecuencia de que una serie de elementos decisivos del edificio teórico marxiano tienen que cuestionarse, incluida la misma teoría de la explotación.

9.5. Acumulación y reproducción ampliada

En el libro II de *El capital,* Marx ilustró dos esquemas para el análisis del sistema económico, al nivel de la reproducción simple, y en términos de reproducción ampliada, o acumulación.[25] Ambos esquemas incorporan la condición de reproductibilidad: para cada mercancía, la cantidad producida debe ser igual o mayor que la cantidad utilizada en el proceso económico como medio de producción o subsistencia necesaria.

En el caso de la *reproducción simple,* período tras período los niveles de producción no varían. Si aparece un excedente se dirige a consumo de lujo o a subsistencia para los trabajadores desempleados o improductivos.

Por otra parte, en el caso de la *reproducción ampliada,* al menos una fracción del excedente se acumula —esto es, se añade a las cantidades anteriores de medios de producción y subsistencia—. De este modo, período tras período, el número de los trabajadores empleados en el proceso productivo puede aumentar, y con ellos la cantidad de medios de producción que utilizan. Sin cambios en la tecnología se produce una ampliación progresiva de la economía. Además de este proceso, hay un progreso técnico que generalmente toma la forma de un uso creciente de maquinaria, según una representación del desarrollo económico que es común a Marx y a los economistas clásicos como Ricardo.

Marx distinguía dos sectores de la economía, uno que producía medios de consumo y otro, medios de producción. Los niveles de actividad relativos de los dos sectores están en equilibrio cuando la producción total de los mismos puede ser absorbida por la economía.

En el caso de la reproducción simple, esto sucede cuando la cantidad de medios de producción que se generan es igual a la cantidad empleada en los procesos productivos de los dos sectores, mientras que la cantidad de bienes de consumo que se producen es igual a las necesidades de medios de subsistencia para los trabajadores empleados en la economía, más la cantidad utilizada para el consumo de lujo o el consumo improductivo. En este caso, la totalidad del excedente se compone de bienes de consumo.

---

25 En algunos aspectos importantes estos esquemas fueron precursores del modelo de crecimiento proporcional de Neumann (1937).

En el caso de la reproducción ampliada, el excedente debe consistir en medios de producción y en bienes de consumo. Además, la relación entre bienes de consumo y medios de producción en el excedente debe ser igual o mayor que la correspondiente relación entre medios de subsistencia y medios de producción disponibles al comenzar el proceso de producción. Esto es debido al hecho de que los medios de producción excedentes sólo pueden utilizarse para la acumulación, mientras que los bienes de consumo excedentes pueden utilizarse en parte para consumo de lujo o consumo improductivo. La tasa de crecimiento del sistema es igual a la «tasa de excedente» de los medios de producción.[26] La tasa máxima de crecimiento de la economía se obtiene cuando no existe consumo de lujo y la «tasa de excedente» de los bienes de capital es igual a la de los bienes de consumo; esto es, cuando la proporción entre los dos grupos de bienes en el excedente es igual a su proporción al comenzar al proceso de producción, de modo que no se produzca ningún despilfarro de bienes de consumo, yendo éstos en su totalidad al consumo «necesario», para el mantenimiento de los trabajadores productivos.

También aquí, aplicando una teoría del valor-trabajo, Marx llama v al capital variable, es decir, el valor de los bienes de subsistencia utilizados en el proceso productivo; c al capital constante, es decir, el valor de los medios de producción (excluido el trabajo); s al valor del excedente. Llamemos 1 al sector que produce medios de producción, y 2 al sector que produce bienes de consumo; C representa el valor de la producción del sector 1, y V el valor de producción del sector 2. Entonces podemos expresar los esquemas de reproducción de Marx como sigue:

$$c_1 + v_1 + s_1 = C$$

$$c_2 + v_2 + s_2 = V.$$

En el caso de la reproducción simple, los niveles de equilibrio de la producción de los dos sectores son:

$$C = c_1 + c_2$$

$$V = v_1 + v_2 + s_1 + s_2.$$

26 Como sugiere su nombre, la «tasa de excedente» para cualquier mercancía viene dada por la relación entre la cantidad de esa mercancía incluida en el excedente y la cantidad de la misma mercancía que se requiere como medio de producción y medio de subsistencia al comenzar el proceso de producción.

En otros términos, el nivel de producción del sector 1 corresponde a la cantidad de medios de producción utilizados en ambos sectores; el nivel de producción del sector 2 corresponde a los medios de subsistencia requeridos por todos los trabajadores empleados, más los bienes de consumo de lujo que los capitalistas compran con sus beneficios, siendo estos últimos iguales al excedente total de la economía. Podemos reducir estas dos ecuaciones a una condición de equilibrio de los intercambios entre los dos sectores: el valor de los bienes de capital vendidos por el sector 1 al sector 2 es igual al valor de los medios de subsistencia vendidos por el sector 2 al sector 1. Algebraicamente:

$$c_2 = v_1 + s_1.$$

En el caso de la reproducción ampliada, una parte del excedente, q, va a la acumulación de nuevos bienes de capital; en correspondencia con ello, una parte igual a $(1 - q)$ del excedente se compone de bienes de consumo. Algebraicamente:

$$C = c_1 + c_2 + q\,(s_1 + s_2)$$
$$V = v_1 + v_2 + (1 - q)(s_1 + s_2).$$

Como vimos antes, los bienes de capital y los medios de subsistencia que sirven para aumentar el número de los trabajadores empleados deben crecer en la misma proporción. Además, el excedente puede incluir un residuo de bienes de consumo para servir como bienes de lujo o de consumo de los trabajadores improductivos; la tasa de crecimiento es máxima cuando este residuo es nulo y todo el excedente se destina a la acumulación.

El objetivo de Marx al utilizar la herramienta analítica de los esquemas de reproducción era demostrar que, dado un cierto conjunto de condiciones, el sistema puede crecer indefinidamente, sin que tengan que aparecer problemas de realización del producto. Por lo tanto, Marx echaba finalmente por tierra las teorías del subconsumo propuestas por Malthus, Sismondi y Rodbertus.[27]

---

27 Sobre Malthus y Sismondi, cf. más arriba § 6.4. Johann Karl Rodbertus (1805-1875) fue uno de los llamados *Kathedersozialisten* ('socialistas de cátedra'): profesores universitarios que apoyaron un sistema de leyes sociales para la realización de las cuales con-

Sin embargo, la refutación de las teorías del subconsumo no implicaba que Marx se adhiriera a la llamada «ley de Say» (que se trató más arriba, en el § 6.3), que afirma que cualquier nivel de producción puede ser absorbido por el mercado. Primeramente, las crisis de desproporción entre los dos sectores pueden tener lugar siempre que no se mantengan las proporciones de equilibrio (y el crecimiento en equilibrio, decía Marx, sólo puede producirse por casualidad). En segundo lugar, y lo que es más importante, no descartaba la posibilidad de crisis generales de sobreproducción: en la estela del papel que Torrens atribuía a la intermediación financiera, Marx reconoció claramente la posibilidad intrínseca de crisis en un sistema que se basaba en decisiones descentralizadas de inversión, distintas de las decisiones de ahorrar.[28] Nada garantiza que la producción excedente se realice, o, en otras palabras, que las mercancías producidas se vendan a un precio suficiente para recuperar los costes y obtener un beneficio normal.

Otro aspecto al que Marx atribuyó claramente un papel decisivo en su construcción teórica tenía que ver con las fluctuaciones de los niveles de producción. De hecho, la suya fue una de las primeras teorías del ciclo económico, que todavía conserva su interés en la actualidad.[29]

La teoría del ciclo económico de Marx se basaba en las fluctuaciones del *ejército industrial de reserva* (un término con el que Marx designaba no

---

fiaban en la autoridad estatal de la monarquía prusiana. Eran partidarios de una activa intervención del Estado en la economía: aranceles a las importaciones, subvenciones a las industrias nacionales y apoyo a las exportaciones, regulación por ley de las horas y condiciones de trabajo, desmantelamiento de las grandes propiedades y apoyo a la propiedad directa de la tierra por parte de los pequeños campesinos, y difusión de la propiedad estatal. Entre ellos, Adolph Wagner (1839-1917), profesor en Berlín desde 1870, fue partidario de la nacionalización de las industrias monopolísticas y de la propiedad inmobiliaria, y es conocido por la llamada ley de Wagner, según la cual, a consecuencia del desarrollo, el sector público crece en proporción de la renta nacional. Este grupo tuvo fuertes vínculos (y muchas coincidencias) con la «joven escuela histórica alemana» dirigida por Schmoller, que veremos más adelante (§ 11.2).

28 Sobre este aspecto del pensamiento de Marx, cf. Sardoni (1987) y la bibliografía que allí se da.

29 Esta teoría fue propuesta de nuevo, por ejemplo, con el «closed orbit oscillator» de Richard Goodwin (1967), que se basaba en el ciclo presa-depredador estudiado por el italiano Vito Volterra, y con carácter más general por las teorías del ciclo que se basan en la existencia de un conflicto distributivo entre salarios y beneficios.

solamente a los trabajadores en paro, sino también a los artesanos y a los trabajadores agrícolas que estaban preparados para trabajar en las manufacturas).

En la fase de recuperación, cuando la renta crece rápidamente, el paro desciende y disminuye el ejército industrial de reserva. En consecuencia, el poder de negociación de las clases trabajadoras aumenta, mientras que la competencia entre los empresarios en busca de trabajadores para sus fábricas se endurece, y aumenta el tipo de salario real.[30] Al comenzar la etapa de recuperación, los salarios aumentan lentamente porque el ejército de reserva industrial todavía es grande; a continuación, en la etapa de auge, la producción continúa creciendo y el ejército industrial de reserva continúa disminuyendo, lo que con el tiempo provoca un fuerte aumento de los salarios.

El mayor coste del trabajo origina una reducción de los beneficios por unidad de producto. Las empresas reaccionan entonces al aumento de salarios intentando ahorrar el trabajo que utilizan en los procesos de producción. Con este fin mecanizan la producción, incrementando el uso de maquinaria en el proceso de producción. Esto favorece el progreso técnico, que forma la base del desarrollo económico. Así, el crecimiento de la producción nacional y per cápita constituye una tendencia subyacente de las fluctuaciones cíclicas. Es más, el mecanismo del desarrollo económico está, como hemos visto, directamente conectado con el mecanismo que origina las fluctuaciones cíclicas.

El proceso de mecanización permite que las empresas reduzcan el número de trabajadores empleados. Así, el ejército industrial de reserva crece, y esto frena el aumento de los salarios. El aumento del paro señala el comienzo de la tercera fase del ciclo económico, la crisis, y continúa en la

---

30 Utilizando como elemento central de su análisis del ciclo económico una relación inversa entre salarios y desempleo, Marx anticipó la llamada «curva de Phillips», a saber, la relación inversa entre la tasa de variación de los salarios monetarios y el nivel de desempleo empíricamente estimado para el Reino Unido entre 1861 y 1957 por el economista neozelandés A. W. Phillips (1914-1975), en un artículo muy citado que se publicó en 1958, sobre el que volveremos más adelante (§ 17.5). Además, como ya se observó, el análisis de la distribución de la renta de Marx se basaba en el poder de negociación relativo de trabajadores y capitalistas, como en Smith, y en contraste con los partidarios de la «ley de bronce de los salarios» que se basaba en el principio maltusiano de la población.

cuarta etapa, la depresión, cuando el desempleo se sitúa por encima del nivel medio (mientras que la renta está por debajo del nivel tendencial).

El creciente tamaño del ejército industrial de reserva detiene el aumento de los salarios, mientras que, gracias también a los aumentos de productividad obtenidos con la mecanización, el coste del trabajo por unidad de producto disminuye, con la consiguiente elevación de los beneficios. Las empresas se expansionan de nuevo y contratan nuevos trabajadores, constituyendo el aumento de los beneficios un incentivo para aumentar los niveles de producción y una fuente de financiación de las inversiones que aumentan la capacidad productiva. El ejército industrial de reserva desciende de nuevo. Por lo tanto, tenemos una etapa de expansión, que marca el principio de un nuevo ciclo.

Como podemos ver, esta teoría presenta una serie de aspectos interesantes: es al mismo tiempo una teoría del ciclo económico y una teoría del desarrollo económico; una teoría del cambio técnico y una teoría de la evolución a lo largo del tiempo del empleo y de las participaciones distributivas. La conexión entre ciclo económico y desarrollo económico puede verse posiblemente como la principal contribución de Marx a la economía política clásica; cuando el enfoque clásico hubo caído en el olvido, esta conexión fue prácticamente ignorada en los análisis teóricos del siglo XX, tendiéndose a analizar separadamente el crecimiento económico y el ciclo.[31]

9.6. Las leyes de movimiento del capitalismo

En diversas ocasiones y de varias maneras los economistas clásicos abordaron el estrecho vínculo existente entre la división del trabajo y la estructura social. La conexión entre la evolución de la división del trabajo (y, por lo tanto, de la tecnología) y los cambios en la estructura social sub-

31 En cambio Schumpeter (cf. más adelante § 15.3) propuso una teoría que trata simultáneamente las fluctuaciones cíclicas y el desarrollo. Sin embargo, como veremos, también en la contribución de Schumpeter las causas de las fluctuaciones cíclicas —el «arracimamiento» de las innovaciones en el tiempo— aparecen como un *deus ex machina* más que como un elemento endógeno como el que podemos encontrar en la teoría de Marx. Para la ilustración y comparación de las teorías del ciclo económico de Marx y Schumpeter, cf. Sylos Labini (1954).

yace en los principales intentos para señalar las tendencias básicas de la sociedad humana, o en otras palabras, para comprender «a dónde vamos».

Seguramente, el más célebre de tales intentos es el de Marx. En su opinión, el capitalismo no es la etapa final de la historia de las sociedades humanas, sino sólo una etapa intermedia. Efectivamente, así como fue precedida en la historia de las sociedades humanas por otras formas de organización de la sociedad (servidumbre, feudalismo), el capitalismo dará paso a nuevas formas de organización social (primero socialismo y después comunismo). Por lo tanto, tenemos que estudiar las leyes de movimiento que subyacen en el capitalismo, para comprender cómo apareció, cómo ha cambiado en el curso de su evolución y las razones por las que dará paso a una nueva forma de organización social, a saber, el socialismo.

En este aspecto, Marx observó la tendencia de las sociedades capitalistas hacia el aumento de la polarización económica y social:[32] por una parte, tenemos un incremento de la miseria, al menos en términos relativos, de una proporción creciente de la población, y, por otra, la cada vez mayor concentración del poder económico y político en unas pocas manos. En otras palabras, Marx percibió, por un lado, la *proletarización,* es decir, la formación de masas cada vez más amplias de trabajadores no cualificados,[33] y, por otro, la tendencia al aumento de la *concentración* de la producción

32 Esta tesis ya estaba presente en el *Manifiesto del partido comunista* (Marx y Engels, 1848, pp. 55-61). Los elementos que lo componen se repiten con frecuencia en los escritos de Marx (y en los de Engels) y fueron objeto de un vivo debate interpretativo: en las notas que siguen se dan algunas referencias a este debate.

33 Una serie de comentaristas señalan una «ley de la miseria creciente» de los trabajadores junto con la «ley de proletarización». El debate sobre su interpretación ha llegado a todas partes: cf. por ejemplo, Sylos Labini (1954), pp. 36-40; Sowell (1960); Meek (1967), pp. 113-128; y la bibliografía que se cita en estos trabajos. En efecto, en los escritos de Marx se han identificado pasajes que apoyan por lo menos tres interpretaciones diferentes de la «ley»: una «tesis de la creciente miseria absoluta», entendida como una caída de los salarios reales; una «tesis de la creciente miseria relativa», entendida como una reducción de la parte que representan los salarios en la renta nacional; y, finalmente, una más bien vaga «tesis del empeoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores», que tuvo que ver con fenómenos tales como la aceleración de los procesos de trabajo, la creciente subdivisión de operaciones dentro de cada proceso de trabajo, y el deterioro del entorno en las aglomeraciones urbanas de la época. En el pensamiento político y económico de Marx, la «ley de la miseria creciente» puede haberse alineado con la tesis de la proletarización, en apoyo de su profunda convicción de la inevitabilidad de la revolución en las sociedades capitalistas, aunque no pueda considerarse como una condición necesaria para la validez de esta última.

manufacturera en unas pocas grandes empresas.[34] Tal tendencia no se debía solamente a las ventajas tecnológicas y organizativas que supone una producción en gran escala, sino también a la manera de funcionar del sistema financiero y crediticio y a los mecanismos de la competencia capitalista, que entre otras cosas implican obstáculos a la entrada de nuevas empresas en la arena. Todo esto, decía Marx, lleva a la disminución del número de pequeños empresarios y de artesanos independientes, a medida que se van incorporando, de grado o por fuerza, a las filas de los trabajadores dependientes. De aquí la creciente polarización entre un proletariado creciente y una clase capitalista cada vez más pequeña, más rica y aún más poderosa. De esta tendencia dedujo Marx la tesis del hundimiento inevitable con el que se enfrentaría el modo de producción capitalista, y la transición a una sociedad socialista, cuando el proletariado —que por entonces representaría una mayoría arrolladora de la población— expropiaría a la clase capitalista, económicamente dominante pero numéricamente débil. Ineludiblemente, el capitalismo sería sustituido y se abriría el camino al socialismo.

Otra tesis desarrollada por Marx discurre por un cauce similar, con la «ley de la disminución del tipo de beneficio», que se ilustra en el tercer apartado del libro III de *El capital*.[35] Esta tesis se deducía del proceso de mecanización creciente que caracteriza el cambio tecnológico en las sociedades capitalistas y que ya hemos visto en el contexto de la teoría del ciclo económico de Marx. El proceso implica un aumento progresivo de la composición orgánica del capital, o, en otras palabras, de la relación entre el capital constante c (el valor de los medios de producción utilizados en el proceso productivo, distintos de la fuerza de trabajo) y el capital variable v (el valor de la fuerza de trabajo empleada en la producción), expresados ambos en términos de trabajo contenido. Dicho de modo más preciso, el tipo de beneficio puede expresarse $(s/v)/(c/v + 1)$, que tiene por numerador la tasa de explotación y por denominador la composición orgánica del capital más uno. Por lo tanto, si la composición orgánica del capital aumenta y la tasa de explotación no aumenta *pari passu,* el tipo de beneficio disminuye necesariamente.[36]

---

34 Cf. específicamente el capítulo 22 del libro I y el capítulo 27 del libro III de *El capital:* Marx (1867-1894), vol. 1, pp. 636 y ss. y vol. 3, pp. 566-573.

35 Marx (1867-1894), vol. 3, pp. 317-375.

36 Por sencillez, se supone que todo el capital es circulante.

Sin embargo, aquí el razonamiento queda perjudicado por la confusión entre las variables expresadas en términos de valores-trabajo y las cantidades subyacentes de las diversas mercancías. De hecho, la mecanización no implica necesariamente un aumento de la composición orgánica del capital. No es el caso, por ejemplo, si un número creciente de máquinas, gracias al progreso técnico, requiere una cantidad de trabajo igual o menor para su producción, cuando la composición orgánica del capital, de hecho, permanecerá constante o disminuirá. Además, el progreso técnico en sí, al reducir la cantidad de trabajo requerida para la producción de los bienes de subsistencia, provoca un aumento de la tasa de explotación para un salario real constante.[37]

9.7. La transformación de valores-trabajo en precios de producción

Como hemos tenido ocasión de recordar a menudo en los apartados anteriores, en *El capital* Marx adoptó la teoría del valor-trabajo, siguiendo una tradición arraigada entre los economistas de la primera mitad del siglo XIX, en particular Ricardo. Sin embargo, y justamente como Ricardo, también se percató de que tal teoría era inconsistente con el supuesto de un tipo uniforme de beneficio en todos los sectores de la economía: un supuesto que expresa en términos analíticos la idea smithiana de la «competencia de capitales» que, también en opinión de Marx, representaba un rasgo central del modo de producción capitalista. No obstante, se disponía a abordar el problema en el libro III de *El capital* (que, recordémoslo, fue publicado póstumamente por Engels, sobre la base de las notas

37 También la ley de la tendencia decreciente del tipo de beneficio, como tantos otros aspectos del pensamiento de Marx, dio origen a un debate interpretativo de gran alcance. Una serie de autores (cf. por ejemplo, Sweezy (1942), pp. 147-155; Meek, 1967, pp. 129-142) observaron entre otras cosas que el propio Marx se refería a los elementos antes mencionados para criticar su propia «ley»; tales elementos representarían «tendencias contrarrestantes», que obstaculizarían pero no eliminarían la tendencia básica. Sin embargo, como el mismo Sweezy destacaba, es enormemente difícil explicar por qué el signo algebraico de las diferentes fuerzas de uno y otro signo tendría que ir en la dirección indicada por Marx, y no en la dirección contraria. De hecho, es muy difícil sostener que a lo largo del pasado siglo haya habido una tendencia a la disminución del tipo de beneficio, ¡a pesar del enorme aumento de los salarios reales!

dejadas por Marx; por lo tanto, no tenemos ninguna certeza acerca de lo convencido que pudiera estar el propio Marx de la solución que desarrolló), por medio de la llamada «transformación de valores-trabajo en precios de producción».[38] La idea de Marx era demostrar que esta «transformación» no modificaba la esencia de los resultados alcanzados sobre la base de la teoría del valor-trabajo, en particular en lo que se refería a la tesis de la explotación (pero, para los fines de su construcción política, la tendencia decreciente del tipo de beneficio también es importante).

En los párrafos que siguen ilustraremos el «problema de la transformación» utilizando los esquemas de reproducción de Marx; después revisaremos brevemente el debate que ha tenido lugar hasta nuestros días. En el siguiente apartado, en el que intentamos una valoración provisional de la contribución de Marx a la ciencia económica, tendremos en cuenta este aspecto junto con la importancia «metafísica» de identificar el valor con el trabajo contenido y con las «leyes de movimiento» del capitalismo examinadas en el apartado anterior.

Se recordará que Marx llamaba *v* al capital variable, o, en otras palabras, al valor de la fuerza de trabajo empleada en el proceso productivo, que corresponde a la cantidad de trabajo contenido en los medios de producción necesarios para tales trabajadores; que utilizaba *c* para indicar el capital constante, o el valor de los medios de producción empleados en el proceso productivo (como capital circulante y como amortización del capital fijo); y, finalmente, que *s* designaba la plusvalía, o el valor del excedente correspondiente al trabajo excedente, que se componía del trabajo empleado por encima de lo que se requería para reconstituir los medios de subsistencia. Como el trabajo total empleado en la economía, así también la jornada laboral de cada trabajador constaba de dos partes: el «trabajo necesario» y el «trabajo excedente». La «tasa de explotación» se define como igual a la relación entre el trabajo excedente y el trabajo necesario. Si suponemos que la competencia en el mercado de trabajo hace que sean uniformes las condiciones de trabajo en los diferentes sectores de la economía, y en particular la duración de la jornada laboral, y si continuamos suponiendo que el salario de subsistencia es el mismo para todos los tra-

38 El apartado 2 del libro III de *El capital* se dedica al tema: Marx (1867-1894), vol. 3, pp. 245-316.

bajadores,[39] entonces la tasa de explotación corresponde a la relación entre la plusvalía y el capital variable, *s/v,* y es la misma para cada trabajador, para cada sector y para el sistema económico en su conjunto.

Sin embargo, la condición de una tasa uniforme de explotación en todos los sectores de la economía se contradice con el supuesto de un tipo uniforme de beneficio. Indiquemos los diferentes sectores con 1, 2, ..., *n*. La condición de iguales tasas de explotación en los diferentes sectores de la economía viene expresada por:

$$s_1 / v_1 = s_2 / v_2 = \ldots = s_n / v_n. \qquad (1)$$

De conformidad con la teoría del valor-trabajo, midamos en términos de trabajo contenido el valor del excedente (beneficio total) y el valor del capital adelantado. El supuesto de iguales tipos de beneficio en todos los sectores de la economía (calculado para cada sector como la relación entre el beneficio y el valor del capital adelantado, que incluye el capital constante y el capital variable, o salarios) se expresa por [40]

$$s_1 / (c_1 + v_1) = s_2 / (c_2 + v_2) = \ldots = s_n / (c_n + v_n). \qquad (2)$$

Dividamos el numerador y el denominador de los diferentes términos de esta serie de igualdades, respectivamente, por v_1, v_2, ..., v_n. Tenemos:

$$(s_1 / v_1) / (c_1 / v_1 + 1) = (s_2 / v_2) / (c_2 / v_2 + 1)$$
$$= \ldots = (s_n / v_n) / (c_n / v_n + 1). \qquad (3)$$

En el denominador aparece así la relación entre capital constante y capital variable, *c/v,* que Marx llamó «composición orgánica del capital», más 1. En el numerador tenemos las tasas de explotación de los diferentes sectores, que se suponen iguales. En consecuencia, la serie de igualdades (3) —que, recordémoslo, acabamos de deducir del supuesto de tipos uniformes de beneficio en todos los sectores, expresado por la serie de igualdades

39 Esto significa que centramos la atención en el «trabajo no cualificado»: el «trabajo cualificado» constituye una complicación que debe tratarse en una aproximación posterior. Cf. Roncaglia (1973).

40 Aquí no tenemos en cuenta las complicaciones que pudieran surgir por la presencia de bienes de capital fijo: esto es, suponemos que el capital constante, o sea los medios de producción distintos de la fuerza de trabajo, sólo incluye bienes de capital circulante, que se utilizan enteramente en el curso del proceso productivo.

(2)— es válida si, y sólo si, también son iguales todos los denominadores. La uniformidad de los tipos de beneficio requiere, por lo tanto, que

$$c_1 / v_1 = c_2 / v_2 = \ldots = c_n / v_n, \tag{4}$$

o en otras palabras, que la composición orgánica del capital en los diferentes sectores también sea igual. Sin embargo, no existe ninguna razón para que esto suceda necesariamente: en general, sólo por casualidad tendremos composiciones orgánicas de capital uniformes en todos los sectores de la economía. De hecho, cada sector adopta una tecnología específica, variando ampliamente en general la proporción entre el trabajo y los medios de producción distintos del trabajo de un sector a otro: consideremos, por ejemplo, la diferencia entre una refinería y un huerto. Así, ante diferentes composiciones de capital en los distintos sectores de la economía, el supuesto de un tipo uniforme de beneficio, que refleja el supuesto crucial de la competencia, contradice el supuesto de que las cantidades de trabajo contenido son una medida correcta de los valores de cambio de las mercancías producidas y de los medios de producción empleados en los distintos sectores.

Marx reconoció esta dificultad y, como vimos más arriba, propuso la «transformación» de las magnitudes expresadas en términos de valores-trabajo que no cumplen con la condición de un tipo uniforme de beneficio, en magnitudes expresadas en términos de precios de producción, cumpliendo así con la condición. A fin de hacer esto, añadió a los costes de producción de cada sector (dados por la suma de capital constante y variable empleados en ese sector) el beneficio de cada sector. Este último se computa aplicando el tipo medio de beneficio calculado para todo el sistema en su conjunto, expresado por $s / (c + v)$, al capital adelantado por el sector. Consideremos una economía de dos sectores; entonces tenemos

$$(c_1 + v_1) + r\,(c_1 + v_1) = Ap_1$$
$$(c_2 + v_2) + r\,(c_2 + v_2) = Bp_2,$$

donde A y B representan las cantidades de producto obtenidas en el primer y segundo sector, respectivamente, expresadas en términos de valores-trabajo (esto es, $A = c_1 + v_1 + s_1$ y $B = c_2 + v_2 + s_2$, mientras que p_1 y p_2 representan los precios de producción de las dos mercancías, y constituyen las dos variables desconocidas determinadas por las dos ecuaciones, siendo conocido el tipo de beneficio (puesto que, recordémoslo, $r = (s_1 + s_2) / (v_1 + v_2 + c_1 + c_2)$).

Sin embargo, la solución (que, como ya hemos visto, Marx sólo propuso en un manuscrito que quedó sin publicar y que es claramente incompleto) no puede considerarse satisfactoria: los costes y el capital adelantado se expresan en términos de trabajo contenido, mientras que es obvio que los capitalistas calculan su tasa de beneficio como relación entre los beneficios y el capital adelantado *medido en términos de precios, no de valores-trabajo.*[41]

Esta objeción a la solución de Marx fue planteada desde muchas partes inmediatamente después de la publicación póstuma del tercer volumen de *El capital,* en particular por Böhm-Bawerk (1896). Algunos, como Ladislaus von Bortkiewicz (1868-1931), también intentaron formular una versión correcta de la propuesta de Marx. A fin de evitar el error en esta versión, Bortkiewicz (1906-1907, 1907) adoptó como unidad de medida de cada una de las dos mercancías *a* y *b* la cantidad de esa mercadería correspondiente a una unidad de trabajo contenido. De este modo los precios de producción p_1 y p_2 pueden interpretarse como aquellos coeficientes multiplicativos que nos permiten pasar de unas magnitudes medidas en términos de trabajo contenido a las correspondientes magnitudes medidas de tal manera que satisfagan la condición de un tipo uniforme de beneficio en todos los sectores de la economía. Por lo tanto, no sólo las cantidades de las dos mercancías, *A* y *B,* sino también las cantidades de capital constante y capital variable (esto es, de bienes de capital y de medios de subsistencia) utilizadas en los dos sectores, tienen que multiplicarse por dichos coeficientes. Así tenemos:

$$(c_1p_1 + v_1p_2)\ (1 + r) = Ap_1$$
$$(c_2p_1 + v_2p_2)\ (1 + r) = Bp_2;$$

esto es, dos ecuaciones en las que, considerando la tecnología y, por lo tanto, c_1, c_2, v_1, v_2, *A, B,* como dados, tenemos tres incógnitas: p_1, p_2 y *r,*

41 Marx (cf. 1867-1894, vol. 3, pp. 261-272) reconoció la existencia de esta dificultad, pero la ignoró, considerándola prácticamente irrelevante cuando se refería a magnitudes agregadas que representaban el sistema económico en su conjunto. En resumen, Marx impuso una doble restricción: 1) igualdad entre el valor del excedente total creado en la economía, y el valor total del beneficio; 2) igualdad del valor total del producto de los diversos sectores en términos de trabajo contenido y su valor en términos de precios de producción. Sin embargo, las dos restricciones sólo se satisfacen simultáneamente en circunstancias muy extrañas.

que pueden reducirse fácilmente a dos centrando nuestra atención en el precio relativo p_1/p_2 y en el tipo de beneficio r.[42]

Marx también había intentado demostrar que los resultados alcanzados sobre la base de la teoría del valor-trabajo no cambian si pasamos a razonar en términos de precios, aplicando la noción de una *mercancía promedio*. En la transición de valores-trabajo a precios de producción, decía Marx, tenemos una redistribución de la plusvalía entre los capitalistas de los diversos sectores: en el primer caso, la plusvalía se distribuye en proporción a la cantidad de trabajo indirecto empleado en cada sector, y en el último caso en proporción al capital adelantado. Sin embargo, podemos suponer que la plusvalía total continúa siendo igual al beneficio total, y que al mismo tiempo el producto total no varía cuando se le mide en valores-trabajo o en precios de producción. Estas propiedades se mantienen para la «mercancía promedio», cuyo proceso productivo muestra una composición orgánica del capital *(c/v)* igual a la composición media de la economía en su conjunto: además, para esta mercancía el precio de producción es igual a su valor, y el beneficio del sector es igual a la plusvalía del sector.

Sin embargo, una vez más el argumento es defectuoso. El beneficio total puede, de hecho, ser igual a la plusvalía total si elegimos esta igualdad como condición para fijar la unidad de medida de los precios. Pero no podemos imponer simultáneamente la restricción adicional de igualdad entre el valor-trabajo y el precio para el producto total, dado que el sistema de ecuaciones sería entonces sobredeterminado. Las dos condiciones son consistentes sólo si los medios de producción, el producto y el excedente no son sino distintas cantidades de una mercancía compuesta; sólo en este caso —efectivamente, un caso excepcional— se cumplen simultáneamente las dos condiciones también para una «mercancía promedio» que sea representativa del sistema en su conjunto.[43]

---

42 Después de Bortkiewicz, esta línea de razonamiento fue seguida por Winternitz (1948) y Seton (1957); cf. también Morishima (1973); sobre la historia del «problema de la transformación» cf. Meldolesi (1971), Vianello (1973) y Vicarelli (1975).

43 Eatwell (1975b) y Medio (1972) propusieron intentos de utilización de la «mercancía patrón» de Sraffa para resolver el problema que Marx abordó con la «mercancía promedio»; para la crítica, cf. Roncaglia (1975), pp. 76-79.

9.8. Valoración crítica

La construcción económica y política de Marx ha dado origen a un debate en gran escala, recorriendo todos los aspectos y generando una masa de literatura de proporciones demasiado voluminosas para abarcarla. Aquí sólo consideraremos, con unas breves observaciones, determinados aspectos particularmente relevantes para nuestro tema principal, es decir, las ideas de Marx sobre las «leyes de movimiento» del capitalismo; el papel de la teoría del valor-trabajo en relación con las teorías de la explotación y con la tendencia decreciente del tipo de beneficio; y la crítica de Marx a la división del trabajo y su idea de una sociedad comunista como punto de llegada de la evolución de las sociedades humanas.

Sobre el tema de las «leyes de movimiento» del capitalismo, Marx destacó el proceso de concentración industrial, estimulado por las economías de la producción en gran escala, y en esto tuvo razón. En efecto, las últimas décadas pueden haber presenciado un crecimiento relativo en la importancia de las pequeñas y medianas empresas, especialmente en los sectores tecnológicamente más avanzados, pero sigue manteniéndose el hecho de que en un espacio de más de un siglo desde la publicación de *El capital,* la dimensión de las empresas creció enormemente, con el desarrollo de grandes grupos financieros y de grandes multinacionales.[44] Sin embargo, todo esto no ha llevado a una bipolarización entre una clase capitalista cada vez más pequeña y un proletariado cada vez mayor: otros factores han operado mientras tanto, llevando a la formación de una grande y creciente *clase media*. Efectivamente, la tendencia ha mostrado ser tan fuerte que con el tiempo la clase media tendrá mayor peso que el proletariado que representan los trabajadores no cualificados.[45]

---

44 A ejemplo de Marx, la tesis de una creciente concentración del capital financiero fue desarrollada por Rudolf Hilferding (1877-1941; su libro *Das Finanzkapital* se publicó en 1910). También economistas no marxistas, como Schumpeter (cf. más adelante § 15.4) y Kenneth Galbraith (1908-2005), consideraron la tendencia a la concentración industrial y financiera como un aspecto central en sus análisis del capitalismo.

45 Cf. Sylos Labini (1974). Tenemos que destacar aquí que mientras el modelo teórico principal de Marx se basaba en la dicotomía entre trabajadores y capitalistas, en el libro III de *El capital* y especialmente en los escritos históricos (como El *dieciocho Brumario de Luis Bonaparte:* Marx, 1852) el panorama ya se ha enriquecido, siendo atribuida una notable influencia a las clases medias; en el fondo, sin embargo, se mantiene la simple dicotomía como pilar básico para una comprensión de las principales tendencias en las sociedades capitalistas.

El crecimiento de las clases medias se asociaba a una proporción decreciente de trabajadores directamente empleados en la producción de mercancías, y en una creciente proporción asociada a la producción de servicios, o sólo indirectamente empleada en la producción de mercancías (empleados administrativos, técnicos y otros por el estilo). Esto significaba un aumento relativo del peso de los empleados y de los trabajadores cualificados en el sector manufacturero, y de los profesionales independientes en el sector de los servicios, como una parte de la población activa.

La nueva fuerza política y económica de la que disfrutaban los trabajadores empleados favoreció la redistribución de la renta en la dirección de sueldos y salarios. Esto aumentó la capacidad de ahorro de los trabajadores, y con ella un amplio crecimiento de la participación accionarial, que significa la posesión (a través de acciones) de participaciones de propiedad en grandes compañías industriales. Gracias a una base cada vez más amplia de participación accionaria, y, sobre todo, gracias al notable peso del sector público en la economía, el proceso de concentración industrial —contrariamente a la predicción de Marx— no entrañó una concentración paralela en pocas manos de la totalidad, o poco menos, de la riqueza y del poder económico.[46]

Este hecho priva de uno de sus pilares más importantes a la tesis de la inevitabilidad de la revolución en la evolución del sistema capitalista, lo que socava la tesis de la pauperización progresivamente creciente del proletariado. Otro pilar —la tesis de la tendencia decreciente del tipo de beneficio— también muestra la debilidad de sus fundamentos (como vimos más arriba, en el § 9.6).

En cuanto a la teoría del valor-trabajo, es suficiente considerar cómo la reformuló Bortkiewicz para verla como nada más que una manera complicada y sustancialmente inútil de medir las cantidades de los medios de

---

46 La estructura del control financiero de las empresas más importantes se diferencia de un país a otro. En algunos casos, por ejemplo los Estados Unidos, los fondos de inversión tienen un papel importante; en otros, como en Alemania o Japón, un grado significativo de la concentración del poder económico (mucho mayor del que puede provenir de la dispersión de la propiedad de las acciones) viene de una red de participaciones cruzadas que tiene su centro en bancos y compañías financieras. Las investigaciones desarrolladas hasta ahora sobre estos temas son del todo insuficientes, aunque en los últimos años se ha producido un cierto renacimiento del interés por estas cuestiones.

producción para determinar los precios de producción. El «problema de la transformación» parece haberse consumado en la contribución de Sraffa, en *Production of commodities by means of commodities* [Producción de mercancías por medio de mercancías] (1960) —véase más adelante § 16.7—, en la que los precios relativos y el tipo de beneficio se determinan, dado el tipo de salario real, por medio de un sistema de ecuaciones muy parecido al de Bortkiewicz, con la diferencia de que cualquier referencia a las cantidades medidas en términos de trabajo contenido desaparece de las ecuaciones de Sraffa:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \ldots + N_a p_n)\ (1 + r) + L_a \mathrm{w} = A p_a$$
$$(A_b p_a + B_b p_b + \ldots + N_b p_n)\ (1 + r) + L_b w = B p_b$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$(A_n p_a + B_n p_b + \ldots + N_n p_n)\ (1 + r) + L_n w = N p_n,$$

donde A_a, B_a, ..., N_a, L_a son las cantidades de las mercancías *a, b, ..., n* y del trabajo requeridas para producir la cantidad *A* de la mercancía *a;* A_b, B_b, ..., N_b, L_b son las cantidades de las mercancías *a, b, ..., n* y del trabajo requeridas para producir la cantidad *B* de la mercancía *b;* A_n, B_n, ..., N_n, L_n son las cantidades de las mercancías *a, b, ..., n* y del trabajo requeridas para producir la cantidad *N* de la mercancía *n; r* es el tipo de beneficio; p_a, p_b, ..., p_n son los precios de las mercancías. Las ecuaciones son *n,* tantas como las mercancías, y nos permiten determinar $n - 1$ precios relativos y una de las variables distributivas, el tipo de salario o el tipo de beneficio, dada la otra.

Como podemos ver, pues, no existe ninguna necesidad de medir las diferentes magnitudes en términos de trabajo contenido. ¿Tal vez sea porque, como dijo Colletti (1969*a*, p. 431), «Sraffa hizo una hoguera con el análisis de Marx»? De hecho, las cosas son más bien complicadas: sigue siendo cierto, en efecto, que los beneficios sólo pueden existir en tanto que el sistema sea capaz de producir un excedente que no sea absorbido por los salarios; algunos economistas (por ejemplo, Garegnani, 1981) han continuado sosteniendo que «el hecho» de la explotación sigue siendo evidente, aunque tengamos que prescindir de la teoría del valor-trabajo. Sin embargo, aparecen problemas curiosos (para los cuales véase Steedman,

1977, cuya obra es una referencia esencial para una crítica post-sraffiana de Marx): por ejemplo, en el caso de la producción conjunta (cuando, como ocurre normalmente, cada empresa produce más de un solo producto), puede suceder que para una tecnología dada un aumento del tipo de beneficio corresponda a una disminución de la tasa de explotación, o que un tipo positivo de beneficio corresponda a una tasa de explotación negativa. Además, como destacó particularmente Lippi (1976), el abandono de la teoría del valor-trabajo difícilmente puede considerarse fácil desde el punto de vista marxiano, puesto que para éste el trabajo es la *sustancia* del valor.[47]

Este último punto se relaciona con la «visión» de Marx en sentido amplio, que se centraba en la necesidad de superar no la división del trabajo en general, ni la forma que asume en el capitalismo, sino el aspecto obligatorio de la división del trabajo. Como se deduce de *La ideología alemana* y, ciertamente, de la *Crítica del programa de Gotha,* está claro que Marx y Engels no pensaban en la desaparición absoluta de la división del trabajo, sino en la posibilidad de sustituir el trabajo obligatorio.[48] Ellos destacaron que sólo cuando los hombres (y las mujeres, podemos añadir) sean libres para pescar, filosofar o cultivar sus jardines como gusten, habre-

---

47 Estas breves observaciones son obviamente insuficientes para dar cuenta de un debate tan vasto y variado como el del significado de la teoría del valor-trabajo de Marx; entre los muchos escritos sobre el tema, podemos mencionar a Althusser (1965); Colletti (1969*b*); Garegnani (1981); Napoleoni (1972, 1976); Meek (1956); Sweezy (1942); Rosdolsky (1955). Sin embargo, vale la pena destacar que la idea del trabajo como *sustancia* del valor —aunque implica la idea de «trabajo en abstracto», que debe distinguirse del «trabajo no cualificado» (cf. Colletti, (1969*b,* pp. 28-30)— no implica la idea (que más bien podemos atribuir a algunos de los «socialistas ricardianos» de trabajo como *fuente* del producto); en la *Crítica del programa de Gotha,* Marx (1878, p. 153) dice explícitamente: «El trabajo *no es la fuente* de toda riqueza. La *naturaleza* es la fuente de los valores de uso».

48 «En una fase superior de la sociedad comunista, después de la esclavizante subordinación del individuo a la división del trabajo, y, por lo tanto, también de la antítesis entre el trabajo mental y el trabajo físico; después de que el trabajo se haya convertido no sólo en un medio de vida, sino en la primera necesidad de la vida; después de que las fuerzas productivas también hayan aumentado con el desarrollo completo del individuo, y todas las fuentes de la riqueza cooperativa fluyan con mayor abundancia: sólo entonces puede superarse en su totalidad el estrecho horizonte de la burguesía y puede la sociedad inscribir en sus banderas el lema: "¡De cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades!"» (Marx y Engels, 1878, p. 160). Para un estudio del debate sobre el tema y de los principales asuntos relacionados con él (como por ejemplo la naturaleza del poder estatal), cf. Villetti (1978).

mos alcanzado una sociedad realmente libre.[49] Hasta entonces, incluso con la decisiva transición del capitalismo al socialismo, la división del trabajo conserva la naturaleza de una necesidad que se impone al trabajador.

Podemos comparar la actitud de Marx con la de Smith. Según este último, la división del trabajo es una fuente de progreso económico y cívico, pero también de problemas sociales; puede decirse que el primer aspecto pese más que el último, y la división del trabajo se considere deseable, pero también hay que adoptar medidas para combatir los aspectos negativos en la medida de lo posible.[50] Marx, por otra parte, parecía considerar la liberación de los hombres de la servidumbre del trabajo obligatorio como una posibilidad real, que implicaba un juicio más negativo sobre las etapas de transición antes de alcanzar el objetivo, y una disposición a soportar los costes necesarios para llegar a él, incluida la «dictadura del proletariado» en la etapa socialista que precedería a la construcción definitiva de la sociedad comunista.[51] Ahora no sólo los elementos teóricos invocados por Marx en apoyo de la tesis de la transición inevitable del capitalismo al socialismo (polarización social, tendencia decreciente del tipo de beneficio) se han demostrado defectuosos, sino que sobre todo el modo de producción socialista ha demostrado ser una débil forma de

---

49 «Tan pronto como se distribuye el trabajo, cada hombre tiene una esfera particular y exclusiva de actividad que le viene impuesta y de la que no puede escapar. Es cazador, pescador, pastor o crítico, y debe seguir siéndolo si no quiere perder sus medios de vida; mientras que en una sociedad comunista, en la que nadie tiene una esfera exclusiva de actividad, sino que cada uno puede perfeccionarse en la rama que desee, la sociedad regula la producción general y así hace posible que yo haga hoy una cosa y mañana otra, cazar por la mañana, pescar después de comer, criar ganado por la tarde, criticar después de cenar, como me parezca; sin convertirme en un cazador, un pescador, un pastor o un crítico» (Marx y Engels, 1845-1846, p. 295).

50 En este aspecto, Smith inauguró una corriente de reformismo social dentro de la cual podemos encontrar partidarios de programas cooperativos o públicos de bienestar, planes de «democracia industrial», o propuestas para atribuir tareas menos cualificadas o más gravosas a un «ejército del trabajo» (Rossi, 1946). Es significativo que la tradición marxista revolucionaria se haya opuesto siempre a tales propuestas, considerándolas a lo sumo como paliativos temporales que corren el riesgo de distraer a la clase trabajadora de sus «verdaderos objetivos», es decir, del derrocamiento del capitalismo.

51 Marx, de hecho, únicamente hizo una breve referencia a estos temas, que sólo se convirtieron en candentemente relevantes después de la Revolución de octubre de 1917 y del nacimiento de la Unión Soviética. La dureza de la dictadura del proletariado, que apoyaron igualmente tanto Lenin y Trotski como Stalin, fue, sin embargo, prefigurada por Marx en los pocos pasajes que dedicó al tema en sus escritos.

organización social en comparación con las economías de mercado en la prueba crucial de la realidad histórica, y precisamente con respecto a lo que Marx consideraba el elemento decisivo, a saber, el desarrollo de las fuerzas productivas. La perspectiva de Smith, aparentemente más modesta —una senda de progreso, pero sin un punto de llegada definido— parece preferible, como interpretación de la evolución de las sociedades humanas y como guía de la acción, a la perspectiva más radical —de hecho, sustancialmente utópica— con la que Marx creó su arquitectura teórica.

9.9. El marxismo después de Marx

La influencia de Marx, en las décadas que siguieron a la publicación del libro I de *El capital* y hasta tiempos recientes, ha sido enorme. Su pensamiento inspiró grandes y bien organizados movimientos comunistas en los países occidentales industrializados, y regímenes políticos que dominaron largamente los principales países en vías de desarrollo, desde la Unión Soviética después de la Revolución de 1917 hasta la China después de la Segunda Guerra Mundial. Esto explica el enorme volumen de literatura marxiana y la importancia que tuvo en el debate cultural. Sin embargo, aquí nos limitaremos a unas breves referencias a determinados autores y temas de mayor relevancia para el debate económico, mientras que omitiremos algunas líneas importantes de investigación que ya se consideraron en los apartados anteriores (como la transformación de valores en precios de producción).

Los sucesores inmediatos de Marx —su amigo Friedrich Engels y su discípulo Karl Kautsky (1854-1938)— deben recordarse aquí ante todo como editores de obras importantes de su maestro que se publicaron póstumamente: los libros II y III de *El capital,* por Engels, y las *Teorías de la plusvalía* (Marx, 1905-1910), por Kautsky. En su actividad política Kautsky fue también uno de los primeros «revisionistas», destacando la importancia del mercado (y, consecuentemente, del dinero) para el progreso político y social, mostrando una preferencia por una larga fase de transición del capitalismo al socialismo, más que por el brusco salto revolucionario a un sistema completamente centralizado, como sucedió en la Unión Soviética después de la revolución bolchevique de 1917.[52]

---

52 Sobre Kautsky, y más en general sobre el debate de la época entre las diferentes corrientes del socialismo marxista, cf. Salvadori (1976).

La misma línea fue seguida, con mayor claridad y decisión, por Eduard Bernstein (1850-1932); su obra más conocida son *Los presupuestos del socialismo y las tareas de la socialdemocracia* (1899), donde desarrolló una visión evolucionista de la construcción del socialismo (como lo demuestra el título de la traducción inglesa, *Evolutionary socialism*). En contraste con las teorías marxianas sobre la necesidad de la dictadura del proletariado en la etapa socialista de transición al comunismo, destacó el papel central de las instituciones democráticas para el progreso político y social.

Bernstein se propuso purgar el análisis de Marx de la dialéctica hegeliana; además, consideró con cierta desconfianza los aspectos más estrictamente teóricos del pensamiento económico de Marx, desde la teoría del valor-trabajo hasta las «leyes» de la tendencia decreciente del tipo de beneficio y de la creciente miseria de los trabajadores, atribuyendo una importancia decisiva a lo que sobre ellas puede decirnos la observación empírica de la realidad.

Una línea de pensamiento algo parecida fue la que siguieron los socialistas que pertenecían a la Fabian Society, fundada en 1884 por un grupo de intelectuales británicos entre los que se encontraban George Bernard Shaw (1856-1950) y los historiadores económicos Sydney Webb (1859-1947) y su esposa Beatrice (1858-1943).[53] Shaw, Webb y otros produjeron una obra colectiva, los *Fabian essays in socialism* [Ensayos fabianos sobre el socialismo] (Shaw, 1889), que se desvió notablemente del marxismo, yendo en la dirección de un socialismo evolucionista aún más radical que el de Bernstein. El propio nombre del grupo indica su programa, recordando al cónsul romano Fabio Máximo, apodado *Cunctator* por su victoriosa táctica de guerra, basada en pequeños pasos más que en grandes batallas.

---

53 Los Webb apoyaron, entre otras cosas, los planes de seguridad social a financiar por medio de impuestos más que a través de contribuciones obligatorias, como era el caso del sistema adoptado por Bismarck y el que se instauraría en Gran Bretaña después de la Segunda Guerra Mundial. También fundaron la London School of Economics, en 1895, concebida para favorecer el desarrollo de una cultura económica progresista fundamentada en la investigación empírica y no condicionada por la ideología conservadora que predominaba en las universidades tradicionales. (Sobre los cambios radicales posteriores de la London School, cf. Robbins, 1971.)

En lo que a la teoría económica se refiere, los *Fabian essays* muestran las huellas de una controversia surgida tras la aparición de un artículo de Philip Wicksteed (sobre él, cf. más adelante § 10.6), «*Das Kapital:* a criticism», publicado en el periódico *To-Day* de octubre de 1884. Las críticas de Wicksteed sobre la teoría del valor-trabajo y la teoría marxiana de la explotación que se basa en aquélla atrajeron la atención de los fabianos, y particularmente de George Bernard Shaw. Recensionando los *Fabian essays,* Wicksteed pudo afirmar que «Los fabianos han estudiado la economía política, y el resultado es el abandono claro y definitivo del sistema de Karl Marx».[54]

Con los fabianos, el socialismo evolutivo, nacido originalmente como progenie directa del marxismo, se escindió violentamente. Sin embargo, otras corrientes que se situaron bajo la rúbrica de «ortodoxia marxista», esencialmente a causa de su éxito político, también pueden considerarse heterodoxas cuando las comparamos con el pensamiento original de Marx.

El primer nombre que debe evocarse aquí es el de Vladímir Ilich Uliánov (1870-1924), también conocido como Lenin. De su vasta producción sobre temas económicos podemos recordar dos obras de antes de la Revolución soviética: *El desarrollo del capitalismo en Rusia* (1898) y *El imperialismo, fase superior del capitalismo* (1916).

En la primera de estas obras Lenin destacaba el papel del crecimiento de las relaciones comerciales en el socavamiento de la estructura del poder económico que caracterizaba a la agricultura, con mucho el sector dominante en la Rusia de la época, y la activa intervención del Estado zarista en el proceso de industrialización, con la creación de grandes fábricas y enormes concentraciones de trabajadores. Claramente, al reconocer las potencialidades revolucionarias de tal situación, Lenin se estaba desviando de la tesis original de Marx, que vio la revolución proletaria como el resultado inevitable de un capitalismo plenamente desarrollado.

La segunda obra, un breve ensayo escrito bajo el impulso de la Primera Guerra Mundial, comenzaba reconociendo un elemento que contradecía el análisis de Marx y que la guerra había aclarado, a saber, el hecho

---

54 *The Inquirer,* 16 de agosto de 1890, citado por Steedman (1989), p. 131, que también proporciona una referencia del debate (ibíd., pp. 117-144).

de que los trabajadores y los partidos socialistas en diferentes países se identificaban con sus respectivos intereses nacionales. Lenin adoptó una tesis propuesta por el economista británico John Hobson (1858-1940) en su ensayo *Imperialism,* publicado en 1902, que veía en los desarrollos coloniales la búsqueda de salidas para la población y el capital que quedaban sin utilizar en los países industrializados a causa de las tendencias al subconsumo siempre latentes en ellos. Lenin combinó esta tesis con una interpretación del capitalismo monopolista que fundía la «ley de la concentración industrial» marxiana con la teoría de la integración del capital financiero e industrial propuesta por el marxista austríaco Rudolf Hilferding (1877-1941) en *Das Finanzkapital* (1910).[55]

En lo que se refiere a la Unión Soviética postrevolucionaria, los escritos de Lenin apuntaban en la dirección de la Nueva Política Económica (generalmente conocida como NEP, por las siglas en inglés), que se basaba en el reconocimiento de un cierto papel del mercado, sobre todo por la determinación de relaciones de cambio cruciales entre los productos agrícolas y las manufacturas, en una economía centralizada que se caracterizaba por la propiedad estatal de los medios de producción.

Un partidario destacado de la NEP fue Nikolái Bujarin (1888-1938), que después del fracaso de los intentos de exportar la revolución socialista a los países de la Europa occidental, y en particular a la Alemania empobrecida por la guerra, contribuyó al debate sobre el «socialismo en un solo país», defendiendo la conveniencia de aplazar la etapa de planificación centralizada para permitir una mayor flexibilidad a los mecanismos del mercado. Éstos debían simplemente ser «guiados» por las autoridades estatales por el camino que conducía a la acumulación y a la industrialización, por medio del control sobre los centros neurálgicos de la economía, lo que implicaba el reconocimiento de la agricultura campesina en pequeña escala, y el gradualismo en el proceso de industrialización. Posteriormente, Bujarin se convirtió a las opiniones estalinistas sobre agricultura estatal y la acumulación forzosa, pero esto no lo salvó de las purgas estalinistas de los últimos años de la década de 1930.

---

55 En el área del socialismo reformista, la corriente austríaca es particularmente importante; también incluía, junto con Kautsky y Hilferding, a Otto Bauer (1881-1938) y a otros varios. Sobre el debate entre socialistas austríacos y marginalistas austríacos, cf. Kauder (1970).

Entre otras cosas, Bujarin fue el autor del ensayo *Teoría económica de la clase ociosa* (1917), que critica la teoría subjetiva del valor de la escuela austriaca (cf. más adelante cap. 11), interpretada como la manifestación de una libertad de elección del consumo que sólo puede permitirse una pequeña parte de la población pero que se ha extendido, por medio de una distorsión ideológica, a representar el funcionamiento del conjunto de la economía. Menos conocido es su *ABC del comunismo* (1919), escrito con Evgeni Preobrazhenski (1886-1937).

Este último autor, a diferencia de Bujarin, criticó la NEP, defendiendo una «acumulación primitiva» que en Rusia sólo podía alcanzarse mediante una extorsión estatal sistemática del excedente producido por el sector agrícola. Preobrazhenski era, por lo tanto, favorable a la planificación fuertemente centralizada, a la propiedad estatal en la agricultura y a unas relaciones de cambio entre los productos agrícolas y las manufacturas que establecieran la autoridad planificadora central a favor de las manufacturas, para apoyar el proceso de industrialización. En una obra de 1921, Preobrazhenski llegó a prever como inevitable el choque entre el Estado socialista y los kulaks, los pequeños granjeros independientes, que, de hecho, fueron exterminados por Stalin.

Después de la derrota de la NEP, Preobrazhenski dirigió su atención a las condiciones del crecimiento de equilibrio, anticipando la teoría de Harrod (cf. más adelante § 17.6), y estudió la posibilidad de «crisis de sobreacumulación». Tal vez fue debido a estas ideas, a pesar de los méritos que había adquirido en el debate de la NEP, por lo que Preobrazhenski perdió el favor de Stalin: después de una farsa de proceso, era fusilado en 1937 uno de los mejores economistas de la Unión Soviética.[56]

El tema del desequilibrio en el proceso de acumulación ya había estado sujeto a los análisis marxistas en relación con las economías capitalistas por Tugán-Baranovski (1865-1919) y Rosa Luxemburg (1871-1919).[57] Ambos utilizaron los esquemas de reproducción simple y ampliada de Marx (cf. más arriba § 9.5). Tugán-Baranovski (1905) demostró tanto el

---

56 Sobre Preobrazhenski, cf. Ellman (1987).

57 Sobre Tugán-Baranovski, cf. Nove (1970); sobre Rosa Luxemburg, cf. la introducción de Sweezy y la meticulosa nota biobibliográfica de Luciano Amodio a la edición italiana de su libro de 1913.

error de las teorías del subconsumo que sostenían que la crisis era inevitable a causa de una insuficiencia de la demanda agregada, como la dificultad de crecer de tal modo que se mantuviera el equilibrio entre la propensión a ahorrar y las oportunidades de inversión. Rosa Luxemburg, en su célebre *Die Akkumulation des Kapitals* (1913), estudió las condiciones de realización del producto, centrándose en la relación entre la acumulación y el crecimiento de la demanda en presencia de un impulso continuo hacia el cambio tecnológico. Su libro es una mina de ideas —aunque no siempre plenamente desarrolladas— que provocó una profusión de estudios interpretativos. Entre otras cosas, Rosa Luxemburg destacó la naturaleza monopolística del capitalismo, el papel de los elementos políticos (y la violencia militar) en el funcionamiento de la economía, las tendencias imperialistas y la internacionalización del capitalismo.

Sin embargo, todos estos pensadores fueron en uno u otro aspecto heréticos en relación con la ortodoxia que desde finales de la década de 1920 había establecido en la Unión Soviética y en los partidos comunistas europeos el liderazgo político de Iósiv Stalin (1879-1953). Ya hemos visto sus elecciones políticas a favor de la industrialización acelerada y la economía estatal.[58] En lo que se refiere a la teoría económica, debe mencionarse su tesis de la «validez de la ley del valor en la economía socialista», defendida con creciente determinación después de la Segunda Guerra Mundial, después de haber sido negada previamente. Propuesta en forma ambigua, la tesis se interpretó como una base para atribuir una mayor importancia al mecanismo de los precios en las economías socialistas.

Después del final del estalinismo, en un clima intelectual menos sofocante, aunque donde el respeto al pensamiento ortodoxo todavía seguía constituyendo un imperativo, el debate sobre la «ley del valor en una eco-

58 La idea de que la acumulación obligatoria, después de contribuir al proceso de industrialización, llevaría a la Unión Soviética a alcanzar y posiblemente adelantar a la potencia económica de los Estados Unidos, se difundió tanto entre los economistas marxistas de los países comunistas como de los países occidentales, después del final de la Segunda Guerra Mundial. Con la caída de los regímenes comunistas, vemos ahora, por el contrario, que Rusia ha seguido siendo un país ampliamente subdesarrollado: el totalitarismo político (y el terror estalinista), aparte del daño que produjeron en términos de crecimiento cívico, no aportaron demasiado en términos de crecimiento puramente económico.

nomía socialista» presenció el desarrollo de algunas valientes heterodoxias, especialmente en la «escuela de Varsovia», en la que Michal Kalecki (cf. más adelante § 14.8) fue la figura principal, mientras que Oskar Lange (1904-1965) y Wlodzmierz Brus (n. 1921), entre otros, apoyaron el desarrollo de un «mercado socialista». Entre las contribuciones más originales de los economistas marxistas occidentales podemos mencionar las publicaciones de Paul Baran (1910-1964) y Paul Sweezy (1910-2004). Baran escribió *The political economy of growth* [La economía política del crecimiento] (1957), un análisis de los procesos del desarrollo capitalista que se basa en la noción de *excedente potencial* y señala las razones —particularmente factores políticos e institucionales— que en los distintos países y épocas han impedido la plena utilización de las capacidades productivas. Sweezy, un discípulo de Schumpeter, además de la antes mencionada *The theory of capitalist development* (1942) —que sigue siendo la mejor ilustración de la teoría económica de Marx— también fundó, con el historiador Leo Huberman, la *Monthly Review* en 1949. En 1966, Baran y Sweezy publicaron *Monopoly capital* [El capital monopolista], un libro que, junto con los escritos del filósofo Herbert Marcuse (en particular, *El hombre unidimensional,* publicado en 1956), se convirtió en uno de los principales puntos de referencia de la agitación estudiantil que se extendió de California a París en 1967-1968, y después a todo el mundo.

10. LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA: LA TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR

10.1. La «revolución marginalista»: una perspectiva general

El término *revolución marginalista* se utiliza comúnmente para indicar un cambio repentino de dirección en la ciencia económica, con el abandono del enfoque clásico —y, dicho con mayor precisión, ricardiano— y el desplazamiento a un nuevo enfoque basado en una teoría subjetiva del valor y la noción analítica de la *utilidad marginal*.[1] El comienzo de la «revolución» se localiza por lo general en los años que van de 1871 a 1874, cuando se publicaron los principales escritos de los líderes de la escuela marginalista austríaca: Carl Menger (1840-1921), de la escuela británica: William Stanley Jevons (1835-1882), y de la escuela francesa (Lausana): Léon Walras (1834-1910). De hecho, en 1871 aparecieron los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* [Principios de economía política] de Menger y *The theory of political economy* [La teoría de la economía política] de Jevons, mientras que Walras publicó sus *Éléments d'économie politique pure* en 1874.

Reiteremos, sin embargo, una vez más que la «revolución marginalista» había tenido precursores importantes, como veremos de nuevo más adelante. Además, las diferencias entre el enfoque austríaco de la imputa-

---

1 Howey (1960), pp. XIII y XXVII, nos informa de que el término *marginalista* fue introducido por Hobson en *Work and wealth* [Trabajo y riqueza] (1914), mientras que el término *marginal* fue utilizado por primera vez por Wicksteed en su *Alphabet* (1888), y Wieser lo utilizó en sus *Grenznutzen* en 1884.

ción, el enfoque francés del equilibrio económico general y el enfoque marshalliano de los equilibrios parciales eran bastante importantes en cuanto se refería al método y a la visión básica del funcionamiento de la economía. Entre los economistas ingleses, después, Alfred Marshall (1842-1924; sus *Principles of economics* [Principios de economía] aparecieron en 1890) siguió un camino propio, distinguiéndose de la línea radicalmente subjetiva adoptada por el primer autor de una teoría marginalista del valor, Jevons; y la influencia ejercida por las ideas y el poder académico del primero fueron mucho mayores que las del último.

En este capítulo y en los siguientes ilustraremos las características más notables de las tres corrientes principales de investigación que tradicionalmente se incluyen en la rúbrica marginalista; así veremos lo diferentes que son entre sí, y lo engañoso que es establecer una separación clara hacia 1870.[2] Sin embargo, antes de hacerlo puede ser útil señalar algunos elementos básicos que son comunes a estas diferentes líneas de investigación, comparándolos con el enfoque clásico ilustrado en los capítulos anteriores.

Sraffa (1960, p. 93) sintetiza el contraste con dos imágenes: el enfoque clásico consiste en la «presentación del sistema de producción y consumo como un proceso circular», mientras que el enfoque marginalista adopta la perspectiva de «una avenida unidireccional que lleva de los "factores de producción" a los "bienes de consumo"». Así, Sraffa esboza las diferencias entre los dos enfoques en lo que atañe a la visión del problema económico y de la estructura del análisis, en par-

2 Sobre la «revolución marginalista», junto con la bibliografía referente a Jevons, Menger y Walras que se citará más adelante, cf. Hutchison (1953), Howey (1960), Kauder (1965) y los artículos reunidos en Black, Coats y Goodwin (1973). Howey destaca, entre otras cosas, que los historiadores del pensamiento económico de finales del siglo XIX no reconocieron la existencia de una «revolución marginalista». Blaug (1973) titula su trabajo «¿Hubo una revolución marginal?» y concluye (p. 14) que «fue un proceso, no un acontecimiento». Stigler (1973), aunque atribuye a Bentham la «teoría de la utilidad» (una tesis que, como vimos más arriba en § 6.7, es más bien superficial), destaca (p. 312) que la teoría «no desempeñó ningún papel importante en ninguna controversia política hasta la Primera Guerra Mundial». Hutchison (1953), p. 6, sostiene que «la economía "marginal" o neoclásica sólo tomó realmente cuerpo en los años noventa» del siglo XIX, mientras que (1973, p. 202) sólo en el segundo cuarto del siglo XX se fundieron las diferentes «escuelas en un crisol general y cosmopolita, norteamericano y europeo occidental».

ticular en el campo del valor y de la distribución, que es donde encuentra su más directa expresión la naturaleza básica de los distintos enfoques.

Echemos una ojeada más de cerca, aunque sea de forma resumida, a estas diferencias, que se refieren a la definición del problema económico, la noción de *valor,* el concepto de *equilibrio,* el papel de los precios y la teoría de la distribución.

Ante todo, dentro del enfoque clásico el problema económico se concebía como un análisis de aquellas condiciones que garantizaban el funcionamiento continuo de un sistema económico basado en la división del trabajo, y, por lo tanto, un análisis de la producción, distribución, acumulación y circulación del producto. En el caso del enfoque marginalista, en cambio, el problema económico se refería a la utilización óptima de recursos escasos para satisfacer las necesidades y el deseo de los agentes económicos.

En segundo lugar, la visión objetiva del valor que tenían los economistas clásicos, basada en la dificultad de producción, contrasta con la visión subjetiva del enfoque marginalista, basada en la valoración de la utilidad de las mercancías por parte de los consumidores.

En tercer lugar, a consecuencia de estas diferencias, la noción de *equilibrio* ocupaba un papel central en el enfoque marginalista, distinguiéndolo de nuevo del enfoque clásico: el equilibrio correspondía a las condiciones de utilización óptima de los recursos escasos disponibles, y, por lo tanto, se identificaba con un conjunto de valores para todas las variables económicas, precios y cantidades simultáneamente. El enfoque clásico planteaba el problema de los precios relativos como algo distinto del problema de las decisiones relativas a la acumulación y a los niveles de producción; a lo sumo, podría hablarse de equilibrio con referencia a la nivelación de los tipos de beneficio sectorial derivados de la competencia de capitales, mientras que se prefiere utilizar el término *equilibramiento,* que no implica una igualdad exacta, cuando se habla de demanda y oferta (como en la expresión «el equilibrio entre oferta y demanda»).

En cuarto lugar, de acuerdo con los puntos anteriores, los precios adquirían el significado de indicadores de la dificultad relativa de produc-

ción en el enfoque clásico, y de indicadores de escasez (con relación a las preferencias de los consumidores) en el enfoque marginalista.[3]

En quinto y último lugar, la distribución de la renta no era más que un caso específico de la teoría de los precios en el contexto del enfoque marginalista (en el que se refería a los precios de los «factores de producción»), mientras que para el enfoque clásico era un problema con características autónomas, que se refería al papel de las diferentes clases sociales y sus relaciones de poder.[4]

Como se mencionó antes, tales características comunes adoptaron formas diferentes en los autores pertenecientes a las distintas corrientes del enfoque marginalista. Por ejemplo, la corriente francesa del equilibrio económico general fundada por Walras, adoptada y desarrollada a principios del siglo XX por el italiano Vilfredo Pareto (cf. más adelante § 12.3) y posteriormente, en los últimos treinta años, por autores como Kenneth Arrow y Gérard Debreu, se basaba en el supuesto de dotaciones iniciales de recursos (diferentes clases de capacidades laborales, tierras, bienes de capital)

---

3 Evidentemente, esto no significa que la «dificultad de producción» no desempeñe un papel en el enfoque marginalista (de hecho lo desempeña, como mediación entre los recursos productivos originales, por una parte, y los bienes y servicios finales por la otra), ni que la «escasez» no tuviera un papel en el enfoque clásico (una vez más lo tenía, a través de diferentes tipos de restricciones, relativas a la tecnología —como en la renta diferencial— o a los niveles de producción, a través de la etapa alcanzada por el proceso de acumulación). Sólo significa que, en el primer caso, la escasez desempeñaba un papel analítico central, en el modelo básico del intercambio puro, mientras que la tecnología puede introducirse en una etapa sucesiva del análisis; en el segundo caso, en cambio, la escasez podría jugar un papel indirecto en la determinación de los niveles de producción y de la tecnología, pero no un papel directo en la determinación de los precios. Sobre este último punto, cf. Roncaglia (1975), pp. 125-126.

4 También en este enfoque, sin embargo, la determinación de los precios y la de las variables distributivas estaban conectadas, como iba a poner en evidencia el análisis de Sraffa. Con cierta imprecisión (en el enfoque del equilibrio económico general todas las variables se determinan simultáneamente), Walras (1874), p. 45, dijo que contrariamente al enfoque clásico («la escuela de Ricardo y Mill»), en la nueva teoría «los precios de los servicios productivos vienen determinados por los precios de sus productos y no al revés».

Otras características comunes a las diferentes corrientes del enfoque marginalista (cf., por ejemplo, Coats, 1973, p. 338) eran una consecuencia de las que ya se han observado (tales como la atribución de un importante papel al juego de la demanda y la oferta en la determinación de los precios, que procede de la visión subjetiva), o eran menos claras, refiriéndose no a la estructura analítica y conceptual, sino a la profesionalización de la economía (mayor precisión del lenguaje) o al instrumental utilizado (cálculo).

que se consideraban como dadas en términos físicos, contrapuestas a las preferencias de los agentes económicos.

La corriente inglesa de Jevons y Marshall, en cambio, tendía a considerar como variables dentro de la teoría también las cantidades disponibles de los diferentes recursos, utilizando como datos exógenos los mapas de utilidad y desutilidad de los diversos sujetos económicos. En particular, era el equilibrio entre la utilidad de los bienes que se podían obtener por medio de la actividad productiva y de la labor y el esfuerzo de los trabajadores, o en otras palabras, la desutilidad del trabajo, lo que determinaba la cantidad de trabajo realizado y, por lo tanto, dada la función de producción, la cantidad de producto.

Finalmente, los teóricos de la escuela austríaca (junto con Menger tenemos que mencionar a sus discípulos Wieser y Böhm-Bawerk: cf. más adelante § 11.4) adoptaron un punto de vista radicalmente subjetivo, según el cual el valor de todo bien o servicio se deducía de su utilidad para el consumidor final, directamente en el caso de los bienes de consumo e indirectamente en el caso de los bienes de producción. En este último caso, una parte de la utilidad que para los consumidores tenía el bien producido se «imputaba» a los medios de producción, calculando en proporción a la contribución representada por el bien o el servicio en cuestión al proceso productivo (de ahí la expresión «teoría de la imputación»).

10.2. Los precursores: equilibrio entre escasez y demanda

Como se ha recordado en el apartado anterior, al lado de la visión clásica del sistema económico basada en la idea del flujo circular de producción y consumo, tenemos una visión distinta que implica la idea de escasez de los recursos disponibles con respecto a la demanda potencial. En el primer enfoque los precios se derivan de las condiciones de reproductibilidad de un sistema económico basado en la división del trabajo, mientras que en el último los precios proceden de las valoraciones subjetivas de los agentes económicos, y, por lo tanto, expresan la escasez relativa de los diversos recursos y de los diferentes bienes que se obtienen a partir de ellos. Aquí vale la pena destacar que esta visión no nació con la «revolución marginalista» en los años que van de 1871 a 1874, sino que estuvo presente en la ciencia económica desde sus mismos orígenes.

Incluso en la prehistoria de la economía política encontramos la discusión del «precio justo», en la que se reconoce un papel importante al juego entre la demanda y la oferta. Aquí encontramos también la conceptualización, todo lo primitiva que se quiera, del tema de los precios en relación con los mercados medievales, concebidos como un tiempo y un lugar para el encuentro y la comparación entre oferta y demanda. Además, en una época tan temprana como la de los escritores escolásticos, encontramos la tesis de que la utilidad es la verdadera fuente o causa del valor; en otras palabras, la comparación entre la oferta y la demanda se consideraba como una expresión de la comparación entre escasez y utilidad. Esta visión sobrevivió y se desarrolló a lo largo del tiempo, junto con la idea de que el valor de las mercancías descansa esencialmente en la dificultad de producción, y particularmente en los requisitos de trabajo. Mientras en los siglos XVII, XVIII y XIX esta última visión se abría paso en el enfoque clásico de Petty, Smith y Ricardo, diversos autores adoptaron y desarrollaron la visión alternativa, relacionando los precios con la comparación entre la escasez y la valoración de los compradores, acercándose, en algunos casos, a establecer un vínculo entre el valor de uso y el valor de cambio basado en la noción de *utilidad marginal*. La amplia aceptación de la teoría cuantitativa del dinero, con su marco analítico basado en la oferta y la demanda, constituyó una ayuda importante.

Una breve visión de conjunto muestra que el enfoque subjetivo de la teoría del valor tenía raíces importantes en Inglaterra, Italia, Francia y Alemania.[5] Aquí nos limitaremos a recordar algunos de los autores más conocidos, país por país.

En Italia, el exponente más importante del enfoque subjetivo fue probablemente el *abbé* napolitano Ferdinando Galiani, cuya obra se consideró más arriba, en el § 4.8, donde también se trató la de su predecesor Bernardo Davanzati.

Medio siglo después de Galiani, otro economista italiano, Luigi Molinari Valeriani (1758-1828), propuso en términos aún más claros una teoría del valor basada en la demanda y la oferta frente a la teoría basada en los costes de producción, e intentó desarrollar por primera vez un análisis

5 Algunos autores (por ejemplo, Bowles, 1972; Blaug, 1973) niegan explícitamente, sobre esta base, el carácter revolucionario de la «revolución» marginalista.

matemático y geométrico del tema (*Del prezzo delle cose tutte mercatabili,* [Sobre el precio de todas las cosas sujetas al comercio],1806).[6]

Diversos economistas franceses que defendieron una teoría subjetiva del valor en los siglos XVIII y XIX (aparte de Jean-Baptiste Say, que vimos más arriba, § 6.3) fueron recordados por Jevons, en el prólogo de la segunda edición (1879) de *The theory of political economy*. En particular, *Le commerce et le gouvernement* (1776) de Condillac fue citado por Jevons (1871, p. 57) como «la primera afirmación nítida de la verdadera relación entre el valor y la utilidad». Jevons recordó también al «ingeniero francés Dupuit» y, naturalmente, las *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie de la richesse* (1838) de Antoine Augustin Cournot (1801-1877), quien, sin embargo, aunque construyó su análisis de la determinación de los precios sobre la demanda y la oferta, consideradas como funciones del precio, «no lo relacionó con ninguna teoría de la utilidad» (Jevons, 1871, p. 59) y a quien, en consecuencia, no es posible atribuir una teoría subjetiva del valor.[7] Ciertamente, Cournot fue más un hijo del racionalismo francés que del utilitarismo.[8]

---

6 Sobre Valeriani, cf. las elogiosas observaciones de Schumpeter (1954, p. 511 n.; p. 572n., trad. cast.) y Faucci (2000), pp. 165-166. Otros autores del siglo XVIII dignos de mención son aquí Beccaria y Verri (cf. más arriba § 4.8). Schumpeter (1954), p. 307n.; p. 356n., trad. cast.) atribuye a este último una «ley hiperbólica de la demanda»; según la ley de Verri, $pq = c$, donde c es una constante.

7 Arsène Dupuit (1804-1866), piamontés de nacimiento, ingeniero del famoso Corps des Ponts et Chaussées, es conocido por sus escritos sobre la determinación de la utilidad de las obras públicas. En estos escritos, que descansan en las funciones de demanda, medía lo que más adelante se conocería como la noción del *excedente del consumidor*. En este contexto tenemos que recordar también a otros autores franceses, como Turgot y Cantillon (a quien aquí consideramos entre los franceses, puesto que su obra apareció en esta lengua, aunque fuera de origen irlandés: cf. más arriba § 4.5). En un ensayo sobre Cantillon, Jevons (1881) le consideró fundador de la economía política precisamente por su análisis de los precios. También Auguste Walras, padre de Léon Walras, en su libro *De la nature de la richesse, et de l'origine de la valeur* (1831) afirmó con decisión que el «valor depende de la *rareté*» (citado por Jevons, 1871, p. 64).

8 Obsérvese que Cournot no mostró huellas de la influencia del sensualismo francés. Streissler (1990, pp. 56-57), sin embargo, destaca que Cournot fue el primero que introdujo explícitamente una curva de demanda, en su libro de 1838, adelantándose en tres años al alemán Karl Heinrich Rau (cf. más adelante § 11.1). Walker (1996), p. 3, destaca en cambio que, como se observó antes, Cournot no suministró los fundamentos teóricos de la función de demanda (que los marginalistas localizan generalmente en las preferencias individuales), sino que simplemente los presupuso. Blaug (1962), p. 43, observa que Cournot «estableció por vez primera la moderna noción de la competencia perfecta en la que las empresas se enfrentan a una curva de demanda horizontal porque su número es tan grande que ninguna de ellas puede influir en el precio del producto».

«Una teoría del placer y del dolor» fue atribuida por Jevons (1871, p. 60) a un alemán, Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), autor de un libro que cayó rápidamente en el olvido, *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*… [Leyes de las relaciones humanas y reglas de la acción humana que de ellas se derivan] (1854), que había desarrollado una teoría marginalista del equilibrio del consumidor.[9] Nuevamente en Alemania, Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), un terrateniente que se mostró activo en las mejoras de la tierra, produjo una obra en dos partes, *Der isolierte Staat* [El Estado aislado] (primera parte, 1826; segunda parte, 1850),[10] en la que no sólo desarrolló una teoría de la renta de la tierra relacionada con la distancia desde el lugar de consumo, sino que también, y sobre todo, propuso un análisis de la sustitución entre tierra y trabajo, cuando disminuye la renta, basado esencialmente en la igualdad entre la productividad marginal y el precio de cada uno de estos factores productivos.[11]

Sin embargo, Jevons no profundizó en la interesante contribución del matemático suizo Daniel Bernoulli (1700-1782). Este autor había abordado, dentro de la teoría de la probabilidad, la llamada paradoja de San Petersburgo, esto es, la aversión al riesgo manifestada por los individuos que prefieren una suma de dinero segura a una suma igual dada por el valor actuarial de una apuesta (que, por ejemplo, prefieren 1000 euros seguros que la posibilidad de ganar 0 ó 2000 euros lanzando una moneda, según la cara que quede a la vista, mientras que el valor actuarial de los dos casos es idéntico). Para resolver tal paradoja, Bernoulli suponía que el aumento de la riqueza individual se acompaña de un aumento en la utilidad, que es una función inversa de la riqueza que ya se posee; en otras palabras, evocó un ejemplo específico del principio de la utilidad marginal decreciente.[12]

---

9 Sobre Gossen, cf. la introducción de Georgescu-Roegen a la traducción inglesa de su libro (Georgescu-Roegen, 1983), y Niehans (1990), pp. 187-196.

10 Una tercera parte se publicó póstumamente en 1863, reuniendo escritos no publicados de varias clases. Cf. Schumpeter (1954, p. 465; pp. 524-525, trad. cast.).

11 Sobre von Thünen, cf. Niehans (1990), pp. 164-175.

12 La importancia de la obra de Bernoulli es destacada por Schumpeter (1954, pp. 302-305; pp. 351-354, trad. cast.) y, después de él, por Spiegel (1971), pp. 143-144. Schumpeter consideró también a Bernoulli como precursor de la moderna teoría de los juegos de Neumann-Morgenstern (cf. más adelante § 17.2). Spiegel recuerda que la obra de Bernoulli se publicó originalmente (1738) en latín, y sólo mucho más tarde se tradujo al alemán (1896) y al inglés (1954), escapando así a la atención de los economistas.

En Inglaterra, de Petty a Smith, hasta Ricardo y sus seguidores, el enfoque subjetivo del valor estuvo decididamente limitado a un plano secundario. Sin embargo, podemos recordar los enunciados de principio de Samuel Bailey sobre la naturaleza del valor (cf. más arriba § 8.3), los escritos de Senior, Whately, Longfield y, sobre todo, una conferencia que sobre el valor dio, en 1833, William Forster Lloyd (1794-1852), profesor de economía política en la Universidad de Oxford, y que se publicó con otras conferencias en 1837 (cf. más arriba § 8.7).

Así, en el desarrollo de una construcción analítica subjetiva desempeñaron un papel central las explicaciones de las elecciones del consumidor, y, por lo tanto, la demanda. En este campo tenemos la principal innovación del enfoque «marginalista», en comparación con la tradición de la escuela clásica, a saber, la idea de explicar el valor de cambio sobre la base de los valores de uso. En el enfoque clásico, la distinción entre valor de uso y valor de cambio ya estaba explícita, por ejemplo, en Adam Smith (cf. más arriba § 5.5), que en esto fue seguido con escasa originalidad por muchos otros, incluidos David Ricardo y John Stuart Mill. El valor de uso —el hecho de ser útil para algo— se consideró una cualidad de las mercancías, y una característica indispensable (un requisito previo) para que los bienes tengan un valor de cambio positivo; no una característica medible, sin embargo, y, por lo tanto, no un elemento sobre el cual explicar los valores de cambio.

Por supuesto, es cierto que los economistas clásicos también hablaron de un valor de uso grande o pequeño, pero en términos muy genéricos. Esto sucedía, por ejemplo, con la conocida paradoja del agua y los diamantes: la primera, se decía, tiene un gran valor de uso pero un pequeño valor de cambio, mientras que los diamantes tienen un modesto valor de uso pero un considerable valor de cambio. Como vimos más arriba (§ 4.8), la paradoja fue resuelta antes de Smith, en particular por Galiani, recordando que el bien más útil también puede ser el más abundante, mientras que es la escasez en relación con la demanda de los compradores potenciales lo que determina el precio.[13]

---

13 En el enfoque clásico, en que la atención se concentra en las mercancías reproducibles, la escasez puede superarse por medio de la producción de unidades adicionales de la mercancía; en consecuencia, como vimos más arriba, el valor de cambio se reconduce a la dificultad relativa de producción. En esencia, sólo podemos hablar de escasez cuando viene dada la cantidad disponible de una mercancía.

Este argumento anunciaba el elemento clave de la teoría marginalista, a saber, la idea de que el valor de uso (que se supone es capaz de medición) disminuye cuando aumenta la cantidad consumida de cada mercancía. El valor de uso se convierte, pues, en una función decreciente de la cantidad consumida de cada mercancía, y, como veremos con mayor detalle más adelante, el valor de cambio puede deducirse del valor de uso de la última dosis consumida del bien en cuestión. Para ser desarrollada en el plano analítico, la teoría subjetiva del valor, esto es, el enfoque que deduce el valor de cambio de las mercancías de la valoración subjetiva del consumidor, requiere, por lo tanto, una noción que anunciaron algunos de los precursores de los teóricos subjetivos del marginalismo, a saber, la noción de *utilidad marginal.*

El enfoque jevonsiano se componía de otros elementos junto con la simple orientación subjetivista en la explicación de la teoría del valor. En primer lugar, había una reinterpretación del utilitarismo clásico, desarrollado originalmente por Bentham con diferentes propósitos y significado. En segundo lugar, había una doble elección metodológica: el individualismo metodológico y la búsqueda de «rigor científico» por medio de la aplicación de los instrumentos matemáticos en el campo económico. Estos elementos se tratarán en los siguientes apartados.

10.3. William Stanley Jevons

Algunos historiadores del pensamiento económico han hablado de una revolución jevonsiana, para destacar, por una parte, la ruptura con la tradición de la economía política clásica y, por otra, las diferencias con las otras corrientes de la llamada revolución marginalista, es decir, la corriente francesa iniciada por Walras y la austríaca que comenzó con Menger.[14]

Lo que caracterizó a Jevons en su ruptura con la tradición clásica fue, por una parte, sus opiniones sobre la psicología del ser humano y, por otra, su objetivo de matematizar la teoría económica: dos aspectos que examinaremos en el § 10.4. Otro aspecto interesante, por el que Jevons fue

14 Cf. Schabas (1990): una contribución esencial para nuestra comprensión de Jevons.

representativo de su época, se refería a la profesionalización de la economía. Esta tendencia se examinará más adelante, cuando se ilustre la contribución de Marshall a la construcción de una carrera de estudios específicamente económicos. Aquí sólo destacaremos que la propia vida de Jevons era un indicativo de un cambio claro: el éxito personal coincidió con la publicación de nuevas teorías y su aceptación por parte de los colegas —profesores universitarios—, mientras que en el caso de Petty o Cantillon, de Quesnay o Smith, de Ricardo o John Stuart Mill, el éxito se manifestó en el círculo más amplio de los hombres cultos o en la aceptación de sus ideas en la arena política.

Jevons nació en Liverpool en 1835, en una familia unitaria, seguidora de un credo religioso caracterizado por su preocupación por las realidades más que por las formas, y en particular por la compasión hacia los desposeídos. Las vicisitudes personales y públicas influyeron en la formación del joven Jevons: la muerte de su madre en 1845, la terrible hambruna irlandesa de 1847 y la crisis económica de 1848, con el fracaso de las compañías ferroviarias y la quiebra de la pequeña empresa familiar. Las etapas subsiguientes de su vida estuvieron marcadas por la Exposición Universal de 1851, en Londres, y la muerte de su padre en 1855. En esa época, uno de sus hermanos se trasladó a Nueva Zelanda, mientras que una de sus hermanas había sido internada en un manicomio; los parientes con los que Jevons mantuvo una relación más próxima fueron su hermano Thomas, que era más joven y que se convertiría en banquero en Nueva York, y su hermana Lucy; está claro que Jevons tuvo que arreglárselas él solo para abrirse camino en la vida.

Después de la escuela primaria, Jevons fue en 1850 al University College, de Londres, donde estudió ciencias naturales, química y matemáticas. Como químico fue contratado por una casa de la moneda australiana, y a la edad de diecinueve años se trasladó a Sydney, donde residió de 1854 a 1859, dedicando su tiempo libre al estudio de la botánica y de la meteorología. En 1857 comenzó a cultivar un interés por los temas económicos y sociales, y pronto se decidió al «estudio del hombre», su misión en la vida. Con este fin, renunció a un puesto de trabajo fijo y volvió a Londres para matricularse de nuevo en el University College, donde se diplomó en 1860 y se graduó en 1862. Al mismo tiempo intentó ganarse la vida como periodista; en 1863 aceptó un puesto de trabajo como «tutor

general» en Manchester, el nivel más bajo de la escala académica. Ya había presentado (en 1862) una memoria a la British Association, sin obtener ninguna reacción, aunque su comunicación ya contenía los elementos esenciales de su teoría subjetiva del valor. Un ensayo de economía aplicada sobre la caída del valor del oro, publicado en 1863, tuvo una mejor acogida. El mismo año publicó un trabajo de lógica; Jevons volvería repetidamente a este campo en los años siguientes.

Jevons adquirió fama con *The coal question* [El problema del carbón] (1865). Éste era nuevamente un trabajo de economía aplicada, en el que sostenía la tesis del inminente agotamiento de las reservas de carbón, y, por lo tanto, de la existencia de una limitación insuperable para el desarrollo de las manufacturas británicas, puesto que el carbón constituía la fuente energética de todo el sistema productivo. Se trataba de una idea maltusiana, en la que un recurso natural escaso —el carbón— ocupaba el papel que los productos alimenticios tenían en Malthus. Las graves predicciones de este último no se cumplieron, según Jevons, a causa de la abolición de las leyes de cereales, y, por lo tanto, de los derechos sobre la importación del grano. De hecho, tanto Jevons como Malthus se equivocaron en sus previsiones pesimistas sobre la frustración del desarrollo porque infravaloraron el cambio tecnológico.[15]

La fama así adquirida, junto con sus trabajos sobre lógica, le llevaron a ser nombrado profesor de lógica y filosofía mental y moral en el Owens College, de Manchester, en 1866. Finalmente, después de la publicación de su principal contribución a la teoría económica, la *Theory of political economy,* en 1871, y el tratado sobre los *Principles of science* [Los principios de la ciencia] en 1874, en 1876 se convirtió en profesor de economía política en el University College, de Londres.[16] En 1880 Jevons decidió renun-

---

15 En el caso de las fuentes de energía, la historia de los últimos siglos registra una tendencia opuesta a la esbozada por Jevons, con la transición desde fuentes menos eficientes y más costosas (primero la madera y después el carbón) a fuentes más eficientes y menos costosas (petróleo, gas natural). Cf. Roncaglia (1983*a*).

16 Los papeles y correspondencia de Jevons se han publicado en siete volúmenes, editados por Black y Könekamp: Jevons (1972-1981). Las (pocas) recensiones de *Theory of political economy* las sintetiza Howey (1960), pp. 61-69. Entre ellas se encuentra una con la que Marshall comenzó su carrera de economista y que fue considerada por Jevons como escasamente digna de atención.

ciar a dicha plaza, a fin de dedicarse por completo a sus investigaciones; pero en 1882 se ahogó cuando nadaba durante unas vacaciones en la costa.

El itinerario personal de Jevons nos ayuda a comprender el panorama de fondo de su «revolución subjetiva». Detrás de ella se encontraba de hecho la adhesión a una visión de la economía política a la que ya no consideraba como una ciencia moral, como la historia o la política, sino como una ciencia semejante a la física o a las matemáticas. Esta elección de perspectiva coincidía con la senda cultural recorrida por el propio Jevons: primero, estudiante de química y matemáticas; después, autor de ensayos sobre el método en la ciencia y la lógica formal (junto con los escritos sobre economía que le procuraron fama). Sus opiniones sobre psicología humana, relativas al sensualismo de Condorcet, apuntaban en la dirección de conexiones cuantitativas necesarias («leyes») también en el campo de las ciencias humanas y sociales. La fe en las ciencias naturales se combinaba, pues, con la creencia en la naturaleza objetiva de la percepción. La lógica, como ciencia puramente formal y abstracta, proporcionaba los instrumentos para el análisis de «leyes» en el ámbito de las ciencias naturales y en el de las ciencias humanas.

Aunque no sean importantes en sí mismas, en este aspecto vale la pena observar que las contribuciones de Jevons a la lógica formal, en las que era continuador de De Morgan y de Boole (que concebían la lógica como un sector del álgebra), pero con una perspectiva más amplia, sostenían que, mientras que las matemáticas consideran cantidades, la lógica formal se refiere a las relaciones entre cualidades. Las leyes de probabilidad se conciben como leyes a priori. En particular, fue fundamental la opinión de Jevons —que en este aspecto seguía una tradición que va por lo menos desde Petty hasta Condorcet— de que los números pueden expresarlo todo.[17]

En el campo de la investigación, el científico puede perseguir el acuerdo entre la teoría y los hechos por medio de un procedimiento consisten-

17 Schabas destaca este aspecto en el mismo título de su libro sobre Jevons, *A world ruled by number*. Cf. también Mays (1962), p. 223: «siguiendo a Boole y De Morgan, creía que cualquier sistema racional de ideas podía expresarse de forma simbólica. El sistema podía entonces operar de acuerdo con las leyes de la lógica para producir una cadena de deducciones». Cf. también Black (1973).

te en inventar hipótesis y comparar las deducciones que de ellas se extraigan con la experiencia.

Encontramos muchos de estos aspectos en los *Principles of science,* que Jevons publicó en 1874 y, en una segunda edición ampliamente revisada, en 1877. En realidad, Jevons dedicó más tiempo a esta línea de investigación, antes y después de la publicación de *The theory of political economy,* que a la investigación en el campo de la economía, y, por lo tanto, estos temas son significativos para comprender cómo razonaba uno de los padres de la «revolución subjetiva». Desde nuestro punto de vista, el elemento que debe destacarse es que Jevons distaba mucho de perseguir un modelo axiomático, en el que lo que importaba era la construcción lógica de la teoría y no su realismo: si no hubiera abrazado una concepción sensualista del hombre, es difícil que Jevons hubiera ido en la dirección de construir una teoría subjetiva del valor.

10.4. La revolución jevonsiana

La teoría subjetiva del valor de Jevons era, pues, el producto conjunto del proyecto de contar con el método matemático en la economía y con una visión sensualista de la psicología humana.

Al desarrollar esta teoría, Jevons modificó el significado de algunos conceptos clave, rompiendo así con la tradición anterior. Tales modificaciones, esenciales para construir el edificio analítico marginalista, se referían principalmente a la noción de *utilidad* heredada de Bentham, que Jevons orientó en la dirección contraria a la sugerida por John Stuart Mill.

Como se observó antes, Bentham propuso con su cálculo felicífico considerar los placeres y los dolores en términos cuantitativos. Más cerca de Jevons (que lo cita como precursor) y del campo económico estaba Richard Jennings (1814-1891), que, en su ensayo sobre *Natural elements of political economy* [Elementos naturales de economía política] (1855) y en algunos otros escritos, siguió la misma senda. Jevons llegó al final de este camino, construyendo una teoría subjetiva del valor sobre la base de una visión cuantitativa y unidimensional del valor de uso.

Primeramente, la cuantificación de los placeres y de los dolores como magnitudes unidimensionales fue desarrollada por Jevons con mayor rigor

que por Bentham. Este último, como observamos más arriba (§ 4.8), había señalado una serie de elementos —siete, en aras de la precisión: intensidad, duración, certeza, proximidad, fecundidad, pureza y extensión— que determinan la cantidad de placer o de dolor relacionada con una acción dada. Jevons redujo estos elementos a dos —intensidad y duración— y consideró la cantidad de placer como determinada por su producto. El tiempo, y, por lo tanto, la duración, se trataba como una variable continua y, de forma simétrica, se hacía lo propio con la intensidad. De esta manera la cantidad de placer, o sea, la utilidad, resultaba ser una variable continua. Evidentemente, éstas eran características necesarias para la aplicabilidad del cálculo diferencial o, en otras palabras, para la formulación de la noción jevonsiana del «grado final de utilidad», que ahora se conoce generalmente como *utilidad marginal*.

En segundo lugar, Jevons destacaba que la utilidad es una relación abstracta entre objeto y persona, no una propiedad intrínseca del objeto.[18] Cualquier objeto puede, de hecho, tener una utilidad distinta para diferentes personas o en distintos momentos del tiempo. En cualquier caso, lo que importa no es tanto la utilidad total, sino más bien el incremento de utilidad cuando aumenta la cantidad disponible de la mercancía, o sea, el grado final de utilidad. Cada individuo indica tal magnitud con su disposición a pagar por la mercancía.[19] Esto nos permite comparar por medio del mercado las valoraciones que de los distintos bienes efectúa un individuo dado, pero también —a través de la cantidad de dinero que cada uno de ellos está dispuesto a pagar— las que efectúan los diferentes individuos con respecto al mismo bien; sin embargo, este hecho no es suficiente por sí mismo para asegurar la posibilidad de un cálculo felicífico social, puesto que nada garantiza que cada individuo atribuya la misma utilidad a una cantidad dada de dinero.

---

18 En este aspecto Jevons, centrándose implícitamente en la *complacibilitas* y prescindiendo totalmente de la *virtuositas,* se diferenciaba de una gran parte de la tradición escolástica que tenía presentes ambos aspectos (cf. más arriba § 2.4) y de autores como Galiani, mientras que adoptaba el relativismo de Bailey.

19 La idea de que los individuos indican su valoración de las mercancías a través de la suma que están dispuestos a pagar por ellas ya estaba presente en Verri y en Bentham: cf. Faucci (1989), p. 79.

Estos aspectos son esenciales para comprender las diferencias entre las opiniones de Jevons y las de la tradición utilitarista que va de Bentham a John Stuart Mill, y que se analizaron más arriba. Jevons construyó una economía «utilitarista» en directa oposición a la escuela clásica de Ricardo y Mill; al hacerlo, redujo la ciencia económica a una teoría de la elección racional, sujeta al postulado de que cada individuo puede calcular en un espacio unidimensional todas las consecuencias de cualquier acción, por lo menos dentro de la esfera económica. Así, Jevons postulaba explícitamente la posibilidad de un cálculo felicífico para cada individuo. Al mismo tiempo, en su principal contribución a la teoría económica, el volumen de 1871, negó explícita y enérgicamente la posibilidad de comparaciones interpersonales.[20] La ética consecuencialista, que requería comparaciones interpersonales, tenía, por lo tanto, que desaparecer. Cada individuo puede considerar «bueno» lo que aumenta su utilidad personal; pero todo esto es completamente diferente de la ética utilitaria de Bentham y Mill, donde son las consecuencias sociales, no las individuales, las que importan para la valoración moral de cualquier acción.

La definición de economía de Jevons también se diferenciaba de la idea de economía política de Mill. Como vimos antes (§ 8.9), Mill consideraba la economía política como limitada a un aspecto específico de la naturaleza humana, esto es, al deseo de poseer riqueza. Jevons, por otra parte, recordando un punto característicamente milliano —a saber, que los «sentimientos» de los que un hombre es capaz son de diverso grado—, limitó la economía a un subconjunto específico de sentimientos, «el de grado más bajo». De esta manera, según Jevons, «El cálculo de la utilidad tiene por objeto satisfacer los deseos ordinarios del hombre al menor coste de trabajo».[21]

---

20 Ni siquiera Menger o Walras, que con Jevons se consideran como los padres de la revolución marginalista, recurrieron a comparaciones interpersonales, aunque no se sintieron obligados a rechazarlas explícitamente. De hecho, mientras que en Inglaterra era imposible no tener en cuenta el utilitarismo benthamita, difícilmente habría sido necesario en Francia, y aún menos en Austria.

21 Jevons (1871), pp. 92-93. Bujarin (1917), en cambio, sostenía que la teoría marginalista, atribuyendo una importancia central a le elección del consumidor, se refería al comportamiento de las clases ociosas más que al de la masa de la población que, viviendo al simple nivel de subsistencia o cerca de él, tiene una estructura de consumo ampliamente limitada.

Vale la pena destacar que esta definición es sólo aparentemente obvia y no problemática. Por ejemplo, relegaría mi demanda de discos de Bach al nivel más bajo de sentimientos, exactamente al mismo nivel que mi demanda de chocolate (formando parte ambos, discos y chocolate, de mis necesidades ordinarias); por otra parte, de no ser así, la economía sólo tendría en cuenta una parte de las decisiones de gasto del consumidor, y sería imposible definir unívocamente una restricción presupuestaria. De hecho, la razón por la que Jevons se vio obligado a dar una definición tan obviamente controvertible de la ciencia económica reside en el hecho de que tal definición era esencial para su objetivo decisivo, la formulación de la economía como ciencia matemática. De hecho, en las propias palabras de Jevons, «es claro que la economía, si tiene que ser una ciencia, debe ser una ciencia matemática […] *nuestra teoría debe ser matemática, simplemente porque trata con cantidades*».[22] Fue este objetivo decisivo el que llevó a Jevons a suponer que los sentimientos humanos eran una variable cuantitativa unidimensional: un punto que fue destacado una y otra vez.[23]

Todo ello implicaba cambios explícitos e implícitos en la manera de concebir la economía y en la concepción de la naturaleza humana. Ante todo, el núcleo de la teoría consistía en el análisis de las elecciones individuales entre distintos placeres (consumo) y dolores (trabajo); los senti-

---

22 Jevons (1871), p. 78; cursiva en el original. De hecho, la última frase debe invertirse: «nuestra teoría ha de tratar con cantidades —es decir, con variables definidas de tal manera que puedan ser tratadas como cantidades unidimensionales— porque sólo de esta manera podemos desarrollarlas en términos matemáticos». También podemos recordar aquí que el uso del cálculo diferencial no era de ningún modo una novedad absoluta; por ejemplo, ya había sido recomendado —aunque no utilizado en la práctica— por Malthus, y después había sido utilizado por Thomas Perronet Thompson (1783-1869), aliado de Bentham en el lanzamiento de la *Westminster Review* (Spiegel, 1971, pp. 507-508).

23 Naturalmente, como se observó antes, la utilidad no se medía directamente, sino a través de su manifestación en las elecciones individuales. Sin embargo, el núcleo de la cuestión no reside en la mensurabilidad *directa* de la utilidad, sino más bien en el hecho de que se la concibe, como se recordó más arriba, como una magnitud unidimensional.

El recurso a una medición indirecta de la utilidad, a través de la observación del comportamiento del consumidor, plantea un tema distinto, relativo a la circularidad del razonamiento: cf. Roncaglia (1975), pp. 106-111. Sin embargo, si aceptamos una visión sensualista del individuo, y si suponemos la estabilidad de las preferencias del consumidor a lo largo del tiempo, la acusación de razonamiento circular cede ante los análisis de estática comparativa. He aquí por qué es importante destacar los límites de la visión utilitario-sensualista, relacionados con una representación unidimensional de la naturaleza humana.

mientos (preferencias) de cada individuo debían suponerse como un dato independiente del problema. Sólo bajo estas condiciones podría constituir la suma de comportamientos individuales una teoría de la economía en su conjunto. En otros términos, el individualismo metodológico[24] era un requisito necesario de la teoría subjetiva del valor. Pero el supuesto de independencia de las preferencias individuales no lo justificaba Jevons de ningún modo: simplemente se postulaba, como implícito en la propia estructura de su teoría.[25]

En segundo lugar, Jevons no concibió la economía como la ciencia de la riqueza de las naciones —su crecimiento, su distribución entre las diferentes clases sociales—, sino como un problema relativo a la máxima satisfacción que podía obtenerse de la asignación de una cantidad dada de recursos. En las propias palabras de Jevons (1871, p. 254; cursiva en el original): «El problema de la economía puede […] formularse así: *Dada una determinada población, con diversas necesidades y fuerzas productivas, que posee determinadas tierras y otras fuente de materias primas: obtener la manera de utilizar su trabajo de modo que maximice la utilidad del producto*».

En tercer lugar, en su teoría económica Jevons aplica la perfecta racionalidad a un aspecto del comportamiento individual (cuya identificación, como vimos más arriba, no es tan sencilla): «el grado más bajo de senti-

---

24 Hay una serie de definiciones del individualismo metodológico. (Para un estudio crítico, cf. Donzelli, 1986, pp. 33-113.) Aquí entendemos por individualismo metodológico el supuesto de que la sociedad no es más que una suma de individuos, y que las preferencias de cada individuo son independientes de las de cualquier otro individuo, de manera que tenemos la tesis según la cual «todas las macro-leyes sociales pueden reducirse a la teoría de los comportamientos individuales» (Donzelli, 1986, p. 38).

25 La tesis de John Stuart Mill, sobre la necesidad de construir una «etología» en el sentido de una ciencia del carácter nacional (cf. más arriba § 8.9), señalaba implícitamente cuánto distaba de ser obvio (y cuán ajeno era a la visión del mundo que tenían los economistas clásicos) el supuesto de independencia de las preferencias individuales. Contradice la idea del hombre como «animal social» en la que, por ejemplo, Smith se apoyaba en su ética de la simpatía y en su análisis de los orígenes de la división del trabajo. Introducir tal supuesto, sin una valoración explícita de sus fundamentos, significa encontrarse con una necesidad impuesta por la estructura teórica elegida sin considerar los costes que implica en términos de distorsiones en la representación de la realidad. El acostumbrado recurso a este procedimiento en el enfoque marginalista debe llevarnos a considerar los débiles fundamentos de la construcción teórica marginalista (especialmente cuando se considera necesaria la confrontación continua entre teoría y realidad, como ciertamente hizo Jevons).

mientos». No sólo estaba aislado cada individuo de los demás, descartada la interdependencia de las preferencias, sino que este aspecto específico también estaba aislado de todos los otros aspectos de la naturaleza humana, y en particular de los que son esenciales en los seres humanos civilizados, su propia naturaleza de seres sociales. Jevons (ibíd., p. 102) observó que «en la ciencia de la economía no tratamos los hombres como debieran ser, sino como son». Sin embargo, éste era precisamente el punto decisivo de la diferencia. La Ilustración escocesa —esto es, la tradición dentro de la cual Smith desarrolló su noción de economía política— consideraba a «los hombres como son», como algo más complejo que meras máquinas sensualistas, dotados ciertamente de tendencias naturales a la sociabilidad; era precisamente a causa de esto, como vimos antes, por lo que Smith pudo centrarse en el interés personal, limitado por la «moral de la simpatía», más que en el puro egoísmo, como motivación de las acciones humanas.

En otras palabras, su decisión de formular la economía como una ciencia matemática obligó a Jevons a redefinir como magnitudes medibles las motivaciones de las acciones humanas, por lo menos en cuanto se refería a las elecciones de los agentes económicos racionales. Sin embargo, de este modo se empobrecía enormemente la riqueza y sutileza de la noción smithiana del sujeto económico, con el riesgo de graves malentendidos acerca del modo de operar de las sociedades humanas. En cierto sentido, en tanto que reposa en unos fundamentos conceptuales semejantes a los de Jevons, es la totalidad de la tradición marginalista basada en la visión de la economía como una teoría del comportamiento racional la que puede considerarse como una línea errónea en la historia del pensamiento económico: una desviación del laborioso progreso de una ciencia social que se esfuerza por tener en cuenta la compleja naturaleza de los seres humanos y de las sociedades humanas, para desembocar en la senda de la «economía» construida sobre el modelo de las ciencias físicas; al precio de sustituir el mundo real por un panorama ficticiamente unidimensional.

10.5. Coste real y coste de oportunidad

La teoría subjetiva del valor desarrollada por Jevons se basaba, por lo tanto, en una reformulación específica del «cálculo del placer y el dolor» de Bentham. Era una teoría de la elección del agente económico indivi-

dual considerado aisladamente. El placer se identificaba con el consumo de bienes económicos (incluso de servicios), a los que atribuía una utilidad positiva. La magnitud de la utilidad dependía de las preferencias del agente económico en consideración; para cada bien, disminuía cuando aumentaba la cantidad consumida del bien. A la inversa, el «dolor» venía representado por el trabajo, al que, por lo tanto, se atribuía una utilidad negativa; el trabajo se identificaba con «cualquier esfuerzo desagradable de la mente o del cuerpo sufrido parcial o totalmente con vistas a un bien futuro» (ibíd., p. 189).

Como vimos antes, Jevons desarrolló la noción de «grado final de utilidad (o desutilidad)», que corresponde a la utilidad (o desutilidad) marginal. El valor de cambio de cada bien era, pues, igual, por una parte, a su utilidad marginal, y por otra, a la desutilidad marginal del trabajo necesario para obtenerlo (incluso indirectamente, es decir, por medio del intercambio con un bien producido directamente por el sujeto económico en consideración).

De esta manera, para cada bien la cantidad producida y/o consumida se determinaba simultáneamente con su valor de cambio.

En el supuesto simplificado de que la producción de cada bien requiriera sólo trabajo, y en ausencia de los distintos perfiles temporales de los inputs de trabajo requeridos para obtener las diferentes mercancías, a primera vista este enfoque proporcionaba un resultado análogo a la teoría clásica del valor-trabajo. De hecho, cada individuo atribuye la misma desutilidad a la última dosis del trabajo empleado en la producción de cada mercancía; en consecuencia, la relación de intercambio entre diferentes mercancías es igual a la relación entre las cantidades de trabajo necesarias para producir cada una de ellas. Sin embargo, tenemos que recordar que cada sujeto económico se veía como una isla: «el trabajo se diferencia infinitamente», decía Jevons (1871, p. 187), entre un agente económico y otro, en términos de cualidad y eficiencia; además, los diferentes individuos pueden tener distintas valoraciones del dolor intrínseco a la misma dosis de trabajo. Por estas razones, el trabajo no puede ser la causa u origen del valor.

También cuando introdujo la noción de *capital,* Jevons se inclinó a distinguirlo claramente del trabajo acumulado. Según Jevons, de hecho, el capital no es trabajo acumulado, como lo consideraban los economistas

clásicos: «el capital […] consiste meramente en el *agregado de aquellas mercancías que se requieren para sostener a los trabajadores de todas clases en el trabajo»;* así, «el capital simplemente nos permite *gastar trabajo por adelantado*» (ibíd., pp. 226-227; cursiva en el original). Jevons introduce aquí una distinción «entre la *cantidad de capital invertido* y la *cantidad de inversión de capital*. La primera es una cantidad que sólo posee una dimensión: la cantidad de capital; la segunda es una cantidad de dos dimensiones, a saber, la cantidad de capital y la duración del tiempo durante el cual permanece invertido» (ibíd., p. 229; cursiva en el original). Una noción de «tiempo medio de inversión de la cantidad total» (ibíd., p. 231) se obtiene, pues, como una relación entre la segunda y la primera de estas dos cantidades. Por lo tanto, tal noción anuncia el período medio de producción de Böhm-Bawerk (cf. más adelante § 11.4), que también se expresa mediante una relación inversa con el tipo de interés de tal manera que proporciona algún tipo de teoría para la determinación de una función de demanda de capital y, por tanto, para la determinación del tipo de interés. Sin embargo, tal teoría no se puede sostener en un mundo caracterizado por bienes de capital heterogéneos, capital fijo e interés compuesto.[26] Al parecer, Jevons no es consciente de estas complicaciones; sus argumentaciones sólo pueden construirse rigurosamente si se refieren a un mundo de una sola mercancía. Parece que su noción de *capital* se definía de tal manera que tanto podía referirse al individuo aislado como a la sociedad en su conjunto. Según Jevons (ibíd., p. 229), efectivamente, la división del trabajo y los intercambios eran «complicaciones irrelevantes», que no podían modificar sustancialmente su teoría del valor, basada en las elecciones individuales.

En cuanto a los recursos naturales, éstos se consideraban como una restricción externa a las condiciones en las que tenía lugar la elección del sujeto económico. Su tratamiento seguía la línea de la teoría «ricardiana» de la renta diferencial.

Por lo tanto, la teoría del valor de Jevons presentaba profundas diferencias en comparación con el enfoque de los economistas clásicos como Smith, Ricardo o Marx, especialmente porque era una teoría de las elec-

26 Sobre la teoría del capital y de la distribución de Jevons, y sobre las dificultades analíticas intrínsecas en ella, cf. Steedman (1972).

ciones individuales, más que una teoría relativa a las conexiones entre los diferentes sectores de una sociedad basada en la división del trabajo. Sin embargo, mostraba al mismo tiempo una importante analogía con esta última, así como con la subsiguiente teoría marshalliana, porque conectaba el valor con el «coste real» requerido para obtener una mercancía dada, aunque el «coste real» se entendía como desutilidad, más que como tiempo de trabajo.

10.6. Philip Henry Wicksteed y Francis Ysidro Edgeworth

Siguiendo una senda notablemente distinta de la de Marshall, la oposición frontal al enfoque clásico iba a ser desarrollada por Philip Henry Wicksteed (1844-1927), descrito por Sraffa (1960, p. v), de modo bastante significativo, como «el purista de la teoría marginal». Ministro unitario entre 1867 y 1897, y después escritor y conferenciante por cuenta propia, Wicksteed tenía una sólida cultura clásica y era conocido como un estudioso de Dante y de Tomás de Aquino, la tragedia griega y Aristóteles. Seguidor inicialmente de los proyectos de nacionalización de la tierra de Henry George, al leer a Jevons se convirtió en «su único discípulo» (Steedman, 1987, p. 915). Aquí recordaremos brevemente tres aspectos de sus contribuciones económicas: su purismo dentro del enfoque marginalista, su teoría marginalista de la distribución y su crítica de la teoría de Marx.

En primer lugar, Wicksteed «el purista»: en su principal contribución, el libro de 700 páginas *The common sense of political economy* [El sentido común de la economía política] (1910), llevó hasta sus últimas consecuencias el enfoque subjetivo, aplicándolo a todos los campos de la actividad humana y concibiendo la teoría del valor como una teoría de las elecciones individuales. En otros términos, conectó el valor con el «coste de oportunidad» de cada bien: a saber, con el hecho de que, en presencia de recursos escasos, obtener utilidad a lo largo de una determinada ruta (produciendo y consumiendo un bien dado) implica privarse de obtener utilidad de alguna otra manera (produciendo y consumiendo algún otro bien). En efecto, «"el coste de producción" […] es simple y únicamente "la significación marginal de algo más"» (Wicksteed, 1910, p. 382). Así, la curva de oferta de cualquier mercancía no es, de hecho, más que una curva de demanda inversa, la curva de demanda del conjunto de todas las demás

mercancías. A lo largo de estas líneas, Wicksteed critica explícitamente el enfoque del «coste real» propuesto por Marshall y su escuela: «la utilidad […] es el único y último determinante de todos los valores de cambio» (ibíd., p. 392). Las comparaciones interpersonales de utilidad se rechazan; la inclinación de Wicksteed hacia el igualitarismo es más una cuestión de ética que de análisis económico.

En segundo lugar, la teoría de la distribución: entre los otros escritos de Wicksteed, *An essay on the co-ordination of the laws of distribution* [Ensayo sobre la coordinación de las leyes de distribución] (1894) ha sido considerado una de las primeras ilustraciones sistemáticas de la teoría marginalista del tipo de salario, el tipo de beneficio y la renta basados en la productividad marginal de los «factores de producción», trabajo, capital y tierra. Wicksteed tuvo en cuenta el tema del agotamiento del producto, que sólo se garantiza en el supuesto de rendimientos constantes a escala (sobre este punto, como sobre la contribución independiente de Clark, cf. más adelante § 13.7). Añadamos que el análisis de Wicksteed debe considerarse un temprano ejemplo de la teoría marginalista del equilibrio parcial, puesto que la oferta de inputs se considera dada (Steedman, 1992, p. 35).

En tercer lugar, su crítica de la teoría del valor de Marx (que ya se insinuó antes, § 9.9): en su primera contribución sobre temas económicos, una recensión de *El capital* (Wicksteed, 1884), observó que es la «utilidad abstracta», y no el «trabajo abstracto», el elemento común a los bienes que son objeto de actos de intercambio, dado que éstos pueden ser bienes reproducibles y no reproducibles. Es, pues, una comparación de «utilidades abstractas» (marginales) la que determina las relaciones de cambio entre los bienes en el intercambio; en el caso de bienes reproducibles, y con algunos supuestos adicionales, las relaciones de cambio pueden resultar iguales a la proporción entre los valores-trabajo, pero esto se debe al hecho de que «el trabajo se asignará de modo que produzca aquellas cantidades de las mercancías que implican utilidades marginales proporcionales a los costes de trabajo dados» (Steedman, 1987, p. 916). Esta clase de asignación no es válida en el caso de la producción de «fuerza de trabajo», de manera que la teoría de la explotación de Marx tampoco es válida.

Otro convencido utilitarista, que trabajó con Jevons en la construcción de los fundamentos analíticos del enfoque marginalista, fue Francis

Ysidro Edgeworth (1845-1926), autor de un volumen, *Mathematical psychics* [Psicología matemática] (1881) y numerosos artículos, recogidos en tres volúmenes en 1925 bajo el título de *Papers relating to political economy* [Artículos referidos a la economía política]. Su principal contribución teórica se refería a la «curva de contrato», ilustrada para el caso de dos individuos y dos mercancías disponibles en cantidades dadas, y que se define como el conjunto de asignaciones de las dos mercancías entre los dos individuos que no podrían modificarse sin empeorar la condición de por lo menos uno de ellos.[27] Edgeworth anticipaba así la noción de «óptimo de Pareto»; además, al construir la curva de contrato, utilizó líneas de contorno para representar las preferencias, bautizándolas con el nombre que desde entonces se ha hecho familiar: «curvas de indiferencia». Con respecto a estas curvas, también debemos a Edgeworth la introducción explícita del supuesto de convexidad respecto del origen de los ejes cartesianos (y la demostración de que este supuesto, aunque se deduce del postulado de la utilidad marginal decreciente, no está necesariamente implícito en él). En su análisis, Edgeworth comenzaba con el caso del monopolio bilateral para seguir con la competencia, y demostraba que la indeterminación del equilibrio en el caso de dos participantes en el intercambio se reduce cuando aumenta el número de agentes económicos que participan en él.

Como titular de la cátedra Drummond en Oxford, de 1891 a 1922, y como editor y coeditor (con Keynes) del *Economic Journal* desde su fundación en 1891 hasta su muerte, Edgeworth desempeñó un importante papel en la profesionalización de la economía y el ascenso hacia la supremacía de las nuevas teorías del valor y la distribución. Sin embargo, el estilo extremadamente enrevesado de sus escritos, junto con su proverbial reserva y modestia, hizo que su papel pareciese decididamente subordinado al de Alfred Marshall, el gran líder académico de Inglaterra en aquella época, del que nos ocuparemos más adelante (cap. 13).

---

27 Para la ilustración de la teoría de Edgeworth, cf. Niehans (1990), pp. 279-286.

11. LA ESCUELA AUSTRÍACA Y SU ENTORNO

11.1. Carl Menger[1]

El fundador de la «escuela austríaca» nació en Polonia, que entonces formaba parte del Imperio austro-húngaro, en 1840. Frecuentó la universidad en Viena y Praga, y se doctoró en Cracovia. Su primer trabajo fue como periodista, y en 1871, cuando publicó el libro al que debe su fama, los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* [Principios de economía política], se había convertido en funcionario. Gracias a este libro tuvo una rápida carrera académica: obtuvo la *Habilitation* (cualificación para enseñar) y un encargo docente *(Privatdozent);* en 1873 ya era profesor. En 1876-1878 fue nombrado tutor del príncipe heredero Rodolfo de Austria, y de 1878 a 1903 ocupó la cátedra de Economía Política de la Universidad de Viena. Hasta su muerte, en 1921, trabajó en una segunda edición de sus *Principios,* que fue publicada póstumamente por su hijo Karl en 1923.[2]

Los *Principios* no son precisamente lo que esperaría un lector moderno de un texto clave para el enfoque marginalista, y las diferencias con

---

1 Recientemente ha surgido un renovado interés por Menger, gracias también a la disponibilidad de sus papeles, depositados en 1985 en la Duke University: cf. Barnett (1990). Sobre Menger, cf. Streissler (1973), los ensayos reunidos en Caldwell (1990), especialmente el ensayo de Streissler (1990*a*), Alter (1990), y la bibliografía que allí se da.

2 La segunda edición se diferencia de la primera en aspectos importantes; no dispongo de ningún análisis sistemático de los cambios, que podría demostrarse muy interesante.

Jevons y Walras son significativas.[3] Menger había estudiado derecho, lo que, en la tradición continental europea implicaba un enfoque que ponía un fuerte énfasis en la historia, y cuidaba enormemente la definición/ilustración de los conceptos, resultando a menudo pedante y prolijo. Así, Menger parecía encontrarse muy lejos del proyecto —compartido por Jevons y Walras— de construir una teoría económica como una ciencia cuantitativa, que debía desarrollarse en términos matemáticos. No sólo su texto estaba desprovisto de fórmulas matemáticas, sino que en diversas —aunque informales— ocasiones Menger no ocultó su profundo escepticismo en cuanto a la utilización de los instrumentos matemáticos.[4] Su objetivo consistía, más bien, en construir una teoría que trascendiera la simple descripción de los fenómenos económicos mientras mantenía fuertes vínculos con la realidad empírica. Vale la pena observar, también a la luz del debate sobre el método de la década de 1880, que sus *Principios* habían sido dedicados a Wilhelm Roscher (1817-1894), uno de los principales exponentes de la «vieja» escuela histórica alemana. Además, el subjetivismo de Menger en el campo de la teoría del valor, a diferencia del de Jevons, debía poco o nada a los conceptos utilitaristas.

Por supuesto, la tradición en la que Menger se inscribía era la de las universidades austro-alemanas, donde la norma era un enfoque subjetivo de la teoría del valor, basado en la comparación entre oferta y demanda, valor de uso y escasez. Esta tradición tenía sus raíces en las doctrinas escolásticas medievales (cf. más arriba § 2.4), y había dominado las universidades alemanas en los cincuenta años que precedieron a la publicación del libro de Menger, con Karl Heinrich Rau (1792-1870) en Heidelberg, Friedrich B. W. Hermann (1795-1868) en Múnich y Roscher en Leipzig.[5] El manual de

---

3 El propio Menger era consciente de tales diferencias: véase su carta a Walras, de febrero de 1884, en Walras (1965*a*), vol. 2, pp. 2-6. En muchos aspectos los discípulos de Menger, particularmente Böhm-Bawerk, parecen haber reducido significativamente la distancia respecto de la «escuela de Lausana»: véanse las cartas de Böhm-Bawerk en Walras (1965*a*).

4 La desconfianza de Menger hacia las matemáticas se explicitó en una recensión de 1889 (en la *Wiener Zeitung* del 8 de marzo) de una obra de Auspitz y Lieben, *Untersuchungen über die Theorie des Preises* (1889), y puede adscribirse a su adhesión a la epistemología del intuicionismo: las matemáticas, siendo una ciencia deductiva, no pueden contribuir a nuestra comprensión de los fenómenos económicos. Cf. Alter (1990), pp. 15, 85, 91, 95.

5 Como demostró Streissler (1990*a*).

economía política de este último, publicado en 1854, fue el que se utilizó más ampliamente en las universidades alemanas (con veintiséis ediciones hasta 1922) en la época en que Menger comenzó su carrera. El enfoque implicaba el rechazo sistemático de la teoría ricardiana del valor-trabajo, pero no de la teoría de la renta diferencial o de la teoría smithiana del crecimiento de la «riqueza de las naciones» asociada con la división del trabajo.

Los *Principios* de Menger seguían, por lo tanto, la tradición de los grandes manuales alemanes, adoptando su estructura: el análisis exhaustivo de los bienes y necesidades llevaba a la teoría del valor, intercambio y precio, después de lo cual se dirigía la atención a temas como la distribución, el desarrollo y el dinero.[6] Menger también comenzaba su texto con la meticulosa ilustración de las nociones fundamentales de *bienes* y *bienes económicos.* El objetivo de la teoría económica es, decía, analizar las relaciones causales entre bienes y valores humanos; de modo significativo, mientras que Jevons afirmaba su interés por un aspecto específico de la actividad humana, relativo a la satisfacción de las necesidades al nivel más bajo (cf. más arriba § 10.4), y Walras declaraba ocuparse de una vida económica que «por su propia naturaleza es evidentemente pasiva y se limita a adaptarse a las influencias naturales y sociales que actúan sobre ella»,[7] Menger definía la actividad económica como una búsqueda de conocimiento y poder.

Éste era, de hecho, uno de los aspectos más innovadores del texto de Menger, que marcaba una separación real respecto de la tradición anterior. Volveremos más adelante sobre ello. Otro elemento significativo era su interés por las interrelaciones entre los diferentes bienes en el sistema económico, que llevó a Menger a ir más allá de la tendencia tradicional (que de nuevo se remontaba al pensamiento escolástico) a considerar la formación del valor, o del precio, de cada bien de forma aislada. Veamos ahora el lugar que encontraron estos elementos en su argumentación.

---

6 Streissler (1990*a*), p. 51, reconstruyó la estructura de un manual alemán típico de la época, demostrando que la estructura de los *Principles of economics* de Marshall coincide prácticamente con ella. Curiosamente, todavía hoy puede percibirse un eco de dicha estructura en los programas económicos de las escuelas secundarias (técnicas y profesionales) italianas.

7 Por lo menos, esto es lo que dijo Schumpeter, en el prólogo a la edición japonesa de su *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* [Teoría del desarrollo económico], que era la opinión general, confirmada por Walras en una conversación privada con él (Schumpeter, 1912, prólogo a la edición japonesa, traducido en la edición italiana de 1971, p. XLVII).

El subjetivismo de Menger era ciertamente radical, al partir su análisis de la valoración que efectúa cada individuo de su propia situación;[8] y, por lo tanto, también lo era su individualismo metodológico. Así, según Menger, el valor viene dado por la manera en que los seres humanos aprecian la distinta importancia de sus diversas necesidades, y la adecuación de los distintos bienes a la satisfacción de tales necesidades. El valor de cada bien o servicio se deducía de la estimación que hacía el agente sobre su adecuación para satisfacer alguna necesidad.[9] Dicho con mayor precisión, las distintas necesidades se clasificaban en orden de importancia, y se suponía que la intensidad de cada una disminuía progresivamente cuando se satisfacía; tenía que alcanzarse un determinado grado de satisfacción de la necesidad más apremiante antes de abordar la que seguía inmediatamente en orden de importancia.[10]

Por lo tanto, la determinación del valor requería que, junto con el valor de uso de los bienes, se tuviera en cuenta su escasez. Ésta determinaba la medida en la que podían satisfacerse las necesidades, y, por lo tanto, su valoración no tenía que ver con la importancia absoluta de cada

---

8 Spiegel (1971, p. 531) se refirió a una posible influencia del idealismo alemán: mientras éste «interpretaba los fenómenos del mundo exterior como creaciones de la mente humana», la teoría subjetiva del valor «deducía el valor económico del estado mental del hombre». Tenemos que recordar también que las valoraciones de los individuos tienen lugar en condiciones de incertidumbre y conocimiento (seriamente) limitado: el agente de Menger es completamente distinto en este aspecto de la noción de *agente económico racional* de los últimos exponentes de la corriente dominante.

9 Recordemos que según Menger, el valor tenía que ver con la esencia, y el precio con la manifestación fenoménica, de la actividad económica: una distinción que guarda alguna afinidad con la de Marx, y que —inversamente— se halla ausente del enfoque francés de Walras o de la línea anglosajona seguida por Jevons o Marshall.

10 En contraste con lo que sucede en la teoría marginalista canónica del consumidor, donde la sustituibilidad entre los bienes desempeña un papel central, Menger no admitía la sustituibilidad entre las necesidades (esto es, la posibilidad de que un grado inferior de satisfacción de una necesidad sea compensado por un mayor grado de satisfacción de alguna otra, permaneciendo invariable la situación del consumidor). Según Alter (1990), cap. 3, este hecho determina una ordenación lexicográfica de las preferencias, que a su vez da origen a dificultades insuperables para la «transformación de valores en precios» en el marco de la teoría de Menger (esto es, para la transición de una teoría que adopta el punto de vista del agente económico —su valoración de las necesidades y de la adecuación de los bienes para satisfacerlas— a una teoría que adopta el punto de vista del científico, que intenta comprender el funcionamiento del sistema económico y, por lo tanto, entre otras cosas, las relaciones de cambio entre diferentes bienes).

necesidad, sino con su importancia «en el margen». Esta valoración se hacía directamente en el caso de los bienes de consumo («bienes de primer orden») e indirectamente en el caso de los bienes de producción (bienes de segundo, tercer orden, etcétera». En el último caso, de hecho, a los medios de producción se les «imputaba» una parte del valor que tenía el bien producido para el consumidor, y se calculaba esta parte en proporción a la contribución realizada por el bien o servicio (la valoración de los empresarios) al proceso productivo (de ahí la denominación de «teoría de la imputación»).[11]

Claramente, ésta era una visión del sistema económico que atribuía el papel de *primum movens* al consumidor. La idea del consumidor como soberano tenía al mismo tiempo un contenido normativo y descriptivo, implicando, por lo tanto, una justificación del liberalismo económico, en el sentido de «dejarlo al mercado».[12]

La concepción subjetiva del valor de uso propuesta por Menger se apartaba de la línea dominante seguida por los economistas alemanes de la época, que buscaba fundamentos objetivos para la medición de los valores de uso. Utilizando la terminología de Bernardino de Siena (cf. más arriba § 2.5), podríamos decir que Menger se concentró en la *complacibilitas* de los bienes (esto es, en su correspondencia con las preferencias de los usuarios individuales), mientras que la tradición alemana de la época consideraba su *virtuositas* (capacidad de satisfacer las necesidades humanas). De hecho, Menger buscaba un compromiso entre estos dos aspectos, basado en la presencia simultánea de dos elementos: la valoración subjetiva de las propias necesidades por parte de cada individuo, y la capacidad objetiva de los bie-

---

11 También aquí, a través de las valoraciones de los empresarios sobre el futuro papel de los inputs, se reafirma la perspectiva subjetivista. En consecuencia, señalan algunos comentaristas, por lo menos en su formulación mengeriana, «la versión austríaca del marginalismo no es fácil de integrar en las construcciones del equilibrio» (Horwitz, 2003, p. 269). La estructura analítica del enfoque subjetivo, basado en la utilidad y la escasez, necesita la noción de *equilibrio* y le atribuye un papel central; como quedará demostrado por los desarrollos subsiguientes incluso dentro de la escuela austríaca, en particular con Böhm-Bawerk.

12 Para la valoración del liberalismo económico de Menger, son útiles sus lecciones al príncipe heredero Rodolfo, que ahora se encuentran depositadas entre sus papeles en la Duke University. Cf. Streissler (1990*b*, 1994). Entre otras cosas, Menger destacaba los efectos negativos de la intervención pública sobre el espíritu de iniciativa y la autosuficiencia de los agentes económicos.

nes para satisfacer tales necesidades. Como se vería, fue, sin embargo, el elemento subjetivo el que prevaleció.[13] Por último, tenemos que destacar que, posiblemente para marcar sus distancias con el utilitarismo, Menger evitó el término *utilidad,* prefiriendo hablar de la «importancia de las satisfacciones».

En su análisis del valor de cambio —que, como señalamos antes, se mantenía en un nivel discursivo— Menger comenzaba con el caso del intercambio de dos bienes entre dos individuos, o monopolio bilateral.[14] En este caso hay un abanico de valores compatible con la realización del acto de intercambio entre los dos extremos en que una de las dos partes pierde interés en el intercambio. En general, pues, Menger vio el intercambio como una cuestión de valores desiguales[15] que implica una ventaja para ambos participantes.

Menger esbozó, pero no desarrolló por completo, la generalización de este análisis a los casos de más de dos mercancías y dos individuos que participan en el intercambio. De hecho, su análisis se vio seriamente perjudicado por su rechazo del uso de instrumentos matemáticos, lo que lo hace decididamente inferior a los análisis producidos por otros autores de la época, o incluso de épocas anteriores. Su contribución original hay que buscarla en otra parte, en el intento de delinear un marco conceptual que permita al teórico tener en cuenta aspectos decisivos del mundo real. Entre tales aspectos, desempeñaban un papel central los límites del conocimiento humano y la incertidumbre que, consecuentemente, rodea las decisiones de los agentes económicos. Además, Menger destacó el papel del mer-

---

13 A pesar de la conexión intuitiva entre las necesidades y los valores de uso de los bienes, el subjetivismo de Menger distingue a su enfoque de la moderna teoría del consumo basada en la demanda de características, desarrollada por Lancaster (1971).

14 El papel atribuido por Menger en su análisis a la forma de mercado monopolístico contrasta con el predominio de la competencia perfecta en los análisis de sus discípulos, Wieser y Böhm-Bawerk, que se acercaron en este aspecto a los enfoques de los teóricos marginalistas franceses y anglosajones.

15 Aquí se manifiesta la diferencia con el enfoque clásico, que en el valor expresaba la «dificultad de producción», considerando, por lo tanto, el intercambio de valores iguales como la regla en condiciones competitivas. Marx, en particular, insistió en el hecho de que el intercambio de valores iguales corresponde al «criterio de justicia» de una sociedad capitalista. La idea del intercambio de valores desiguales tiene, en cualquier caso, una importante tradición en el enfoque subjetivista del valor, que se remonta al período escolástico y a la Antigüedad clásica.

cado (y, en general, de las interrelaciones económicas) para favorecer las valoraciones subjetivas de la situación y difusión de los datos de hecho. Sin embargo, resultó difícil relacionar estos datos con los análisis matemáticos del valor en el enfoque subjetivo, basado en una visión restrictiva del *homo oeconomicus,* y las técnicas de maximización sujeta a restricciones. En consecuencia, los elementos del análisis conceptual que ocupan un lugar central en la contribución de Menger fueron tácitamente desatendidos en la «vulgata marginalista» que dominaría en las universidades de todo el mundo desde las primeras décadas del siglo XX.

A diferencia de Jevons o Walras, como se mencionó antes, Menger no supuso funciones de utilidad que debieran maximizarse bajo restricciones presupuestarias; el valor no dependía de elementos objetivos o de las preferencias sistemáticas y suficientemente estables de los agentes económicos: más bien dependía de las valoraciones subjetivas que efectúa la gente acerca de sus necesidades y de la manera de satisfacerlas, y tales valoraciones pueden modificarse de forma inesperada.[16] Aunque desarrolló una visión subjetiva del valor, Menger parecía más interesado en los aspectos «dinámicos» (en el sentido genérico de cambio, y no en el de la moderna teoría del crecimiento), como el estudio de cómo se convierten los bienes *tout court* en bienes económicos, el tema relacionado del desarrollo original de la propiedad privada y, sobre todo, el modo activo con el que los agentes económicos se disponen a aumentar su conocimiento y en consecuencia a modificar sus preferencias. En este contexto, Menger destacó los elementos de desigualdad, irreversibilidad y ganancias del intercambio. Podríamos decir, de hecho, que, mientras aplicó la noción de *equilibrio* a las elecciones de los agentes económicos individuales, el ámbito en el que tenía lugar la actividad económica (conocimiento limitado, aprendizaje) hacía de la coordinación de tales elecciones un proceso ciertamente muy complejo, de manera que la noción de *equilibrio* se mostraba difícil de aplicar al sistema económico en su conjunto.

---

16 Más cerca de la representación canónica del enfoque marginalista encontramos a otro autor alemán, Hans K. E. von Mangoldt (1824-1868), con su manual universitario de 1863: Streissler (1990*a*, pp. 53-55) recuerda su teoría de los precios, «llena de gráficos de demanda y oferta, la utilidad marginal decreciente como razón de la curva de demanda decreciente, la sustitución y complementariedad de las mercancías, e incluso una discusión de la cuestión de si el equilibrio del mercado será único».

De modo semejante, Menger destacó la existencia de costes de transacción, prácticamente ignorados en la tradición de la escuela de Lausana, y, por lo tanto, puso de relieve la importancia teórica, y no sólo práctica, de elementos como el conocimiento y la distancia. De ahí el papel atribuido a los intermediarios, que ayudan a los agentes económicos para obtener un conocimiento económico más completo y una mejor organización del mercado, y el papel atribuido al dinero, considerado como la más fácilmente comerciable de todas las mercancías. De aquí llegamos, por fin, a la contribución de Menger a la concepción del propio proceso de civilización, identificado con la reducción de la ignorancia y el desarrollo de instituciones que ayudan a que los seres humanos se enfrenten con un futuro incierto. Instituciones como el dinero, pero también el mercado y la división del trabajo, se explicaban —de acuerdo con el individualismo metodológico— como efectos indeseados de elecciones individuales descoordinadas, que, sin embargo, en el curso del tiempo se modificaban como consecuencia de procesos de aprendizaje en respuesta a la experiencia gradualmente adquirida. En conjunto, Menger tenía una visión optimista del progreso económico, decididamente más próxima a Smith que al *Ensayo sobre la población* de Malthus; como en Smith, el progreso estaba relacionado con las mejoras en la división del trabajo y en la acumulación de capital.[17]

11.2. La *Methodenstreit*

El historicismo es contemplado generalmente como una rebelión contra el racionalismo de la Ilustración, que tenía mucho que ver con el naciente espíritu nacionalista, particularmente fuerte en Alemania. En

17 Menger hizo referencia a Malthus con respecto a la noción de *bien económico* y a la teoría del valor, pero no a su «principio de población». La teoría del progreso económico de Menger se ilustraba en el § 11.6 del cap. IV de sus *Principios,* 2.ª ed. Junto con mejoras en el conocimiento tecnológico, Menger destacó repetidamente como factor de progreso la mejora del conocimiento de las necesidades y de cómo pueden satisfacerlas los bienes económicos disponibles. El «principio de la productividad marginal del capital» al que Menger se refirió al final del capítulo antes mencionado puede interpretarse como un axioma de la teoría de la elección: en presencia de un tipo de interés positivo, una técnica más «indirecta» debe ser más productiva, pues de otro modo no sería utilizada (cf. Streissler, 1973, p. 170).

efecto, ensalzando la naturaleza específica de cada situación histórica concreta, el historicismo se oponía al universalismo, o sea, la pretensión de que es posible deducir, de unos pocos principios generales, reglas dotadas de validez en todos los tiempos y lugares. Figura destacada entre los padres del historicismo alemán fue el filósofo Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831), mientras que en el campo específicamente económico, en la misma generación de Hegel, podemos mencionar a Adam Müller (1779-1829), seguidor del conservador británico Edmund Burke (1729-1797) y partidario de un «romanticismo económico» que postulaba el renacimiento del Estado corporativo y otras instituciones medievales, pero que también defendía el Estado absoluto. No mucho más joven era Friedrich List, cuyo nacionalismo económico significaba, entre otras cosas, la defensa de los derechos aduaneros (como vimos más arriba en el § 7.6) como medio de ayudar a las industrias nacientes de los países que se habían quedado atrás en el proceso de industrialización.

La «vieja escuela histórica alemana» floreció en el decenio de 1843-1853, cuando se publicaron las principales contribuciones de Roscher, Bruno Hildebrand (1812-1878) y Karl Knies (1821-1898). Roscher, profesor en la Universidad de Leipzig durante un período de cuarenta y seis años y, como hemos visto, autor de un influyente manual, definía la economía política como la ciencia que estudia las leyes naturales del desarrollo económico, sin que ello implicase oposición al enfoque de los economistas clásicos como Adam Smith. Hildebrand y Knies, liberales activos, exiliados en Suiza durante algunos años, fueron posteriormente profesores en la Universidad de Jena y en las de Friburgo y Heidelberg, respectivamente. Partidarios de la investigación estadística, consideraban que las «leyes económicas» deducidas de la investigación empírica eran históricamente relativas.

Como se señaló antes, Menger no veía ninguna oposición entre su contribución teórica y el enfoque de la «vieja» escuela histórica alemana. En efecto, a los ojos de un economista contemporáneo la misma estructura de los *Principios* de Menger puede parecer impregnada de historicismo. Sin embargo, con la transición a una nueva generación surgieron opiniones más radicales. La «nueva escuela histórica» dirigida por Gustav von Schmoller (1837-1917), que dominó la escena académica alemana desde su cátedra en Berlín (que ocupó desde 1882 hasta su retiro en 1913), se caracterizó por una oposición más decidida a las deducciones teóricas abs-

tractas. Además, se negaba la posibilidad de distinguir entre economía política y política, leyes e instituciones y costumbres.[18]

Los seguidores de la nueva escuela histórica veían la economía política como una ciencia esencialmente empírica. Debían rechazarse unos supuestos a priori y un razonamiento deductivo hasta que se alcanzase un grado de conocimiento suficiente para constituir una base sólida para las generalizaciones, por medio de las cuales se obtendrían los supuestos abstractos para constituir el punto de partida necesario para la teoría económica. Por lo tanto, ni siquiera la «nueva escuela histórica alemana» rechazaba las técnicas deductivas a priori de la teoría económica. La tesis defendida con acalorada certeza era que la teoría abstracta tenía —en la situación concreta de la época— unos fundamentos insuficientes, y que, por lo tanto, era un edificio que se tambaleaba y que había que abandonar antes de que se derrumbase. El objetivo de la escuela histórica era precisamente el de proporcionar tales fundamentos a través del análisis sistemático basado en investigaciones empíricas coordinadas. Con este fin, en 1873 se fundó la Verein für Sozialpolitik, y comenzó rápidamente el trabajo de recogida sistemática de datos sobre los más diversos aspectos de la realidad económica.[19] Además,

---

18 En este aspecto, la escuela histórica alemana ejerció una influencia significativa sobre la llamada escuela institucionalista, que todavía está viva en la actualidad, sobre todo en los Estados Unidos, donde su principal representante fue Thorstein Veblen (cf. más adelante § 13.8). Entre los contemporáneos de la primera escuela histórica alemana de Roscher en Inglaterra estaban Richard Jones y Cliffe Leslie, a los que ya nos referimos antes. A ellos tenemos que añadir al economista irlandés John K. Ingram (1823-1907), cuya *A history of political economy* [Historia de la economía política] (1888) se tradujo a varias lenguas. Con carácter más general, la cultura británica de la época respondía a la influencia del evolucionismo biológico de Charles Darwin (1809-1882; su *Origin of species* se publicó en 1859) y su extensión a la sociedad humana por el filósofo individualista Herbert Spencer (1820-1903). En Italia, los liberales económicos extremos, como Francesco Ferrara (1810-1900; cf. Faucci, 1995) fueron seguidos por los partidarios de un enfoque menos rígido (tales como Augusto Graziani, 1865-1944), pero esta oposición, más que reflejar el contraste entre Menger y Schmoller, reflejaba la influencia de la cultura francesa y anglosajona, por una parte, con referencia a Adam Smith y al estudio del texto de Say, y, por otra la influencia de la escuela alemana del derecho y, en el campo económico, del historicismo moderado de Roscher.

19 Schumpeter (1954, pp. 803-804; pp. 880-882, trad. cast.) atribuyó importancia a una serie de estudios empíricos realizados en la «Verein», aunque criticando su actitud antiteórica. Fuera de la «Verein», podemos clasificar como pertenecientes al mismo marco cultural las investigaciones de Ernst Engel (1821-1896), director del instituto estadístico prusiano, sobre las diferencias entre las estructuras de consumo a diferentes niveles de renta (la llamada «ley de Engel», una de las regularidades empíricas más fuertes, que afirma que la proporción del consumo alimenticio en el gasto total de una familia disminuye cuando aumenta la renta).

la Verein generó un movimiento hacia las políticas de reforma social que fue bautizado como «socialismo de cátedra», una especie de «socialismo desde arriba», por el cual intentaba la alta burocracia del imperio de los Hohenzollern, particularmente el canciller Bismarck, apaciguar a las clases trabajadoras, aislando de este modo a la creciente burguesía, mediante las políticas de seguridad social que de hecho representaron el primer experimento de un «estado de bienestar».[20]

En 1883 Menger publicó *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere* [Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales, y en particular de la economía política], una recensión de Schmoller, y en 1884 un opúsculo, *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie* [Los errores del historicismo en la economía política alemana], escrito en forma de dieciséis cartas a un amigo. Estas obras marcaron el principio de un duro enfrentamiento, tal vez el primero entre escuelas académicas rivales en el que el conflicto ideológico se vio exacerbado por la lucha por el poder de los barones dentro de las universidades.[21] En un enfrentamiento de este tipo no bastaba con convencer a los lectores de que las propias tesis eran las válidas, sino que también era necesario demostrar la falsedad —la total absurdidad— de las tesis del rival. Esto implicaba forzar, a menudo hasta la distorsión, los puntos de vista del oponente, poniendo de manifiesto los puntos débiles, más que abordando y asimilando los puntos fuertes, y la propia razón de ser de la existencia del enfoque rival. En la *Methodenstreit* ninguno de los participantes quedó inmune de estos defectos, y la derrota de la escuela histórica en la confrontación retórica oscureció durante muchos años la importancia de un enfoque que relacionaba el trabajo teórico con la investigación histórica, que el propio Menger se había esforzado en practicar.

---

20 Cf. Maddison (1984).

21 Se ha sostenido (por ejemplo, por Alter, 1990, pp. 83-84) que Menger se irritó por lo que consideraba una falta de reconocimiento del valor de su obra por parte de Roscher y de su escuela. Sin embargo, por breves y superficiales que puedan ser, las referencias de Roscher a los *Principios* de Menger no pueden considerarse equivocadas ni maliciosas.

Menger distinguía tres componentes de la economía política: el aspecto histórico-estadístico, la teoría y la política económica.[22] A la teoría se le atribuía un papel especial, y Menger propuso un enfoque causal-genético, que consistía en partir de los elementos más simples para llegar a la investigación sobre las leyes compuestas. Así, la economía política llegaba a leyes exactas, pero éstas sólo se referían a un subconjunto de las acciones humanas; Menger insistía en particular en el hecho de que la noción de *hombre económico* era una construcción ficticia. También destacaba, sin embargo, la importancia de una íntima conexión entre teoría y realidad, garantizada por el hecho de que los supuestos en la base de la teoría se consideraban datos conocidos por experiencia directa, y, por lo tanto, verdaderos sin necesidad de verificación empírica: para el intuicionista Menger era efectivamente la propia esencia de la realidad económica la que se manifestaba directamente en las reflexiones de los economistas, de las cuales deducía la naturaleza y características de los fenómenos económicos.[23]

La visión del sistema económico propuesta por Menger no era la de un equilibrio estático entre oferta y demanda. Lo que Menger describía era el desarrollo de un orden sistemático como proceso de descubrimiento y acumulación de nuevos conocimientos por medio de la imitación, motivado por el interés económico: una visión intrínsecamente dinámica, imbuida de historicismo. La oposición a la escuela histórica no giraba alrededor de una teoría axiomática como el equilibrio económico general, como alternativa al enfoque histórico, sino más bien de la posibilidad de utilizar el razonamiento analítico para construir una estructura teórica declaradamente abierta a una visión evolucionista y dinámica.

Es este enfoque metodológico el que nos ayuda a valorar los resultados alcanzados por la escuela austríaca. De hecho, mientras en principio no podemos sino estar de acuerdo con la posición de Menger (una vez purgada del trasfondo retórico) sobre el método, y, por lo tanto, del papel esencial y central del razonamiento analítico en la teoría económica, surge

---

22 Una distinción algo parecida entre los componentes de la investigación económica es la que propuso un discípulo heterodoxo de la escuela austríaca, Schumpeter, en el segundo capítulo de la primera parte de su *History of economic analysis* (Schumpeter, 1954, pp. 12-24; pp. 47-60, trad. cast.).

23 Sobre el intuicionismo de Menger, cf. Alter (1990), pp. 91 y ss.

la perplejidad —como veremos más adelante con mayor detalle— acerca de la compatibilidad entre un enfoque dinámico, explícitamente evolucionista, y la estructura analítica marginalista sobre la que descansa, basada como estaba en la noción (que en aquella época ya había disfrutado de una larga tradición) del equilibrio entre demanda y oferta. El mismo problema de la tensión entre la etapa de la formación de conceptos y la etapa de construcción de modelos que caracterizaba a la escuela austríaca, de Menger a Hayek, surgió, como veremos, en el caso de Marshall. La tensión entre una visión dinámica de la economía y la estructura analítica era, por contraste, tolerable dentro del enfoque clásico, donde la noción de equilibrio era menos relevante y en cualquier caso no se basaba en la condición de igualdad entre oferta y demanda, sino más bien en la condición de un tipo uniforme de beneficio en los distintos sectores, a consecuencia de la «competencia de capitales».

11.3. Max Weber

El «debate sobre el método» sirve también para suscitar unas pocas y breves observaciones sobre algunos desarrollos que ahora se consideran externos al campo de la economía, pero que originalmente se consideraban parte del trabajo de investigación de los economistas. Entre éstos,[24] el más importante es el representado por Max Weber. En efecto, aunque ahora se considera a Weber como el más famoso de los sociólogos, si no el fundador de la sociología como ciencia (un papel generalmente atribuido a Comte), fue de hecho titular de una cátedra de Economía Política, y en muchos aspectos estuvo más cerca de los economistas de la escuela austríaca que de los de la escuela histórica.

---

24 Recordemos en este contexto al menos tres nombres. Georg Simmel (1858-1918) estudió las implicaciones sociales de la economía monetaria, entre las cuales destacaba el desarrollo de la libertad individual. Werner Sombart (1863-1941), profesor en Breslau y después en Berlín, estudió el desarrollo del capitalismo basándolo en el espíritu de empresa, y anticipó algunas tesis weberianas relativas al capitalismo maduro y a la transición al socialismo; también destacó la influencia del protestantismo, pero sobre la disciplina de los trabajadores más que sobre la de los empresarios. Arthur Spiethoff (1873-1957), profesor en Bonn de 1918 a 1939, fue autor de investigaciones sobre los ciclos económicos y sobre todo de la noción de *estilos económicos,* cada uno de los cuales caracterizaba a una época histórica específica y requería una «teoría histórica» separada, constituyendo el conjunto de todas esas teorías históricas la teoría económica general.

Max Weber (1864-1920) fue profesor de economía política primero en Friburgo y después en Heidelberg, y se interesó, entre otras cosas, por temas estrictamente económicos (como los fundamentos de la teoría marginalista del valor, en una recensión fechada en 1908 de un libro de Lujo Brentano, 1844-1931). También tomó parte en proyectos de investigación sobre el trabajo agrícola y la bolsa. Sin embargo, su principal obra sigue siendo *Wirtschaft und Gesellschaft* [Economía y sociedad], publicada póstumamente en 1922, mientras que «Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus» [La ética protestante y el espíritu del capitalismo] (aparecida en el *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* en 1904-1905) es también ampliamente conocida.[25] El tema común de estos escritos es la investigación sobre los factores que determinan el origen y predominio de ciertos modelos de comportamiento económico, navegando así entre la sociología y la economía política en un área que ahora se atribuye generalmente al campo de la sociología económica.

Weber es considerado «el Marx de la burguesía»: como Marx, se centró en la interpretación del modo de producción capitalista y su proceso de evolución, pero a diferencia de Marx sostuvo que en el proceso histórico de desarrollo el principal vínculo causal no iba de las condiciones materiales de la reproducción económica a la esfera de las instituciones y de la cultura, sino más bien en la dirección opuesta. Por lo tanto, intentó diseñar algunas ideas generales sobre las relaciones entre la religión, la organización política y legal, y las diferentes formas de organización de la vida económica y social. Una de las ideas se refería a la transición de un capitalismo competitivo de mercado a un capitalismo regulado. En otros términos, Weber vio en la evolución del capitalismo un gigantesco proceso de racionalización que no sólo se refería a la actividad económica, sino a la sociedad en su conjunto, desarrollando sobre esta base su predicción de una progresiva burocratización de la organización estatal y del proceso productivo, con el crecimiento de las sectores medios de oficinistas y técnicos: una predicción que atribuía una importancia decisiva a las clases

25 Desde 1984 se está publicando una edición crítica de los escritos de Weber en muchos volúmenes, como *Max Weber Gesamtausgabe,* siendo el editor J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), de Tubinga. En particular, ello permite disponer de mucho material nuevo (y de una reorganización del material ya publicado) en la edición crítica de *Wirtschaft und Gesellschaft,* en seis volúmenes, tres de los cuales han aparecido entre 1999 y 2001.

medias, contrastando con el proceso de proletarización anunciado por Marx. El ascenso de la burocracia, tanto en la empresa como en el Estado, implica un debilitamiento del papel dinámico desempeñado en la etapa inicial por los empresarios, con su actitud ante la asunción de riesgos y el cambio (innovaciones) y ante la responsabilidad personal. Sobre los orígenes del capitalismo, Weber también siguió un camino distinto al de Marx, sosteniendo que debía atribuirse un papel decisivo a la afirmación, con el protestantismo, de una cultura específica favorable al compromiso concreto en la sociedad (contra las actitudes ascéticas de la Iglesia católica medieval y la Contrarreforma).[26] Anticipando a Schumpeter (cf. más adelante § 15.4), Weber consideró preocupante el advenimiento del socialismo (en la variedad marxiana de medios de producción nacionalizados y planificación central), dado que ello implica un aumento drástico de la burocratización, con el resultado concomitante de estancamiento económico y limitación de la libertad individual.

El método de Weber —que, en comparación con el de Marx, le distanciaba de los economistas clásicos británicos, y particularmente de Ricardo, mostrando la influencia de la tradición histórico-jurídica alemana— se basaba en la definición de «tipos ideales», o categorías abstraídas de la concreta evolución histórica. La conceptualización era la fase dominante en este enfoque, mientras que la reconstrucción de modelos abstractos basados en aquellas categorías se llevaba a cabo sin recurrir a instrumentos matemáticos, en oposición a la tendencia que comenzaba a

---

26 En la línea de Weber, cf. Tawney (1926). Sobre las ideas de Marx, de nuevo referidas a la transición del feudalismo al capitalismo, cf. Dobb (1946); sin embargo, el tema dio origen a acaloradas controversias en el campo marxiano: cf. Dobb et ál. (1954); Brenner (1978) y la bibliografía allí citada. Para una posición semejante a la de Weber, en la que se destaca la importancia del debate cultural para la evolución de las instituciones políticas y económicas, pero distinta con respecto a la tesis propuesta, porque el papel impulsor se atribuye al pensamiento escolástico, más que al protestantismo, cf. Schumpeter (1954, pp. 78-82; pp. 116-121, trad. cast.) y, más recientemente, Chafuen (1986). Viner (1978, pp. 151-192) ofreció una importante exposición crítica de las ideas de Weber y Tawney, señalando que varios autores antes de Weber ya habían relacionado el nacimiento del capitalismo con el protestantismo, y en particular con el papel que atribuye al estudio directo de la Biblia por parte de los fieles (en contraste con la organización jerárquica de la Iglesia católica), y, por lo tanto, a la educación y el pensamiento individual; la tesis que distingue a Weber es la importancia atribuida a la doctrina de la predestinación y a la idea de que el éxito en los negocios es una señal que distingue al elegido.

dominar en las diversas corrientes del enfoque marginalista (aunque con un carácter menos marcado que en otras de la escuela austríaca, la escuela con la que Weber estaba en el más estrecho contacto). Weber también mostró su preferencia por concepciones amplias de la realidad, en las que se consideraba una pluralidad de influencias sobre los fenómenos sociales y las relaciones recíprocas entre ellos.

11.4. Eugen von Böhm-Bawerk

Entre los más directos seguidores y colaboradores de Carl Menger, encontramos a Friedrich von Wieser (1851-1926) y a Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), que pasaron de ser compañeros de estudio a convertirse en cuñados. Una generación posterior incluía a Ludwig von Mises (1881-1973), que dio origen a la teoría del «ahorro forzoso» y al significativo debate sobre la sostenibilidad de una economía planificada,[27] y a Joseph Schumpeter. Este último se tratará más adelante (cap. 15), mientras que Friedrich von Hayek (1899-1992) será objeto del apartado final de este capítulo.

Wieser es reconocido generalmente como el primero que utilizó el término *utilidad marginal (Grenznutzen),* en su obra *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes* [Origen y leyes fundamentales del valor económico] (1884). En este libro Wieser usó la teoría de la imputación para determinar el valor de los medios de producción. Sobre dicha base, interpretó el coste de producción como un sacrificio de la utilidad que podría haberse obtenido por medio de un uso diferente de los factores de producción (con una teoría análoga a la teoría del coste de oportunidad desarrollada en los mismos años en Inglaterra por Wicksteed, pero diferenciándose de ella en la naturaleza subjetiva de los costes de oportunidad, dado que éstos se deducen de las valoraciones de los empresarios, más que de datos tecnológicos objetivos). Entre otros escritos de Wieser, *Der natürliche Werth* [Valor natural] (1889) proponía la aplicación

27 Cf. Mises (1912 y 1920), respectivamente. Véase también, sobre la personalidad y el pensamiento de este economista, la extensa introducción y las notas biográficas y bibliográficas a la edición italiana (1999) de Mises (1912), al cuidado de Riccardo Bellofiore.

del enfoque marginalista al campo de la hacienda pública; su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* [Teoría de la economía social] (1914) era un tratado sistemático de economía, que disfrutó de una amplia difusión y ejerció gran influencia, convirtiéndose en el principal punto de referencia para la enseñanza de las doctrinas de la escuela austríaca; finalmente, *La ley del poder* (1926) era una obra sociológica. En 1903 Wieser sucedió a Menger en la cátedra de Economía de la Universidad de Viena.

Böhm-Bawerk fue muy superior a Menger y a Wieser en capacidad analítica. Fue alumno de los economistas de la primera escuela histórica alemana (después de licenciarse, estudió dos años en Heidelberg con Karl Knies, en Leipzig con Roscher y en Jena con Hildebrand), para convertirse en profesor de economía política en Innsbruck de 1880 a 1889. Los dos volúmenes de *Kapital und Kapitalzins* [Capital e interés] (1884 y 1889) pertenecían a este período. Posteriormente ocupó puestos importantes en la Administración del Imperio austro-húngaro, siendo tres veces ministro de Hacienda (1893, 1896-1897, 1900-1904), y provocando finalmente una crisis gubernamental cuando dimitió en protesta por una decisión del Parlamento relacionada con un enorme aumento del gasto militar. El mismo año Böhm-Bawerk se unió a Wieser como profesor de economía política en la Universidad de Viena, y fue nombrado para una cátedra instituida especialmente para él. Su fama como economista proviene principalmente de sus escritos del período de Innsbruck, y en particular su extensa obra *Positive Theorie des Kapitales* [La teoría positiva del capital] (1889), en la que Böhm-Bawerk desarrolló una original teoría del interés, e intentó introducir el problema de la acumulación en la teoría austríaca del valor.[28]

La noción clave de la construcción teórica de Böhm-Bawerk era la del *período medio de producción,* que ahora se ilustrará brevemente. El economista austríaco adoptó ideas que ya estaban presentes desde hacía mucho tiempo en el debate teórico, como la noción de *abstinencia* propuesta por Senior y renacida en forma modificada en la época de Marshall como «espera». Böhm-Bawerk consideró, pues, el tipo de interés como el precio que compensaba por la espera intrínseca para recurrir a métodos de pro-

28 Sobre la vida y pensamiento de Böhm-Bawerk cf. Hennings (1997) y la extensa bibliografía que allí se cita.

ducción más indirectos, pero más productivos. En otras palabras, la construcción de maquinaria (y de maquinaria para producir maquinaria) para utilizarla en lugar de herramientas rudimentarias implica un coste considerable, porque existe un intervalo de tiempo más largo entre el momento en que se realiza el trabajo y el momento en el que se obtiene el producto final, pero por eso mismo aumenta la producción.[29]

A fin de medir la intensidad capitalista de los procesos de producción, Böhm-Bawerk propuso la referencia a un período medio de producción, o, en otras palabras, a un promedio de todos los intervalos de tiempo durante los cuales quedaban inmovilizadas las horas de trabajo gastadas para obtener un determinado producto. Así, tanto las horas de trabajo directamente empleadas en la producción de la mercancía en cuestión como las empleadas indirectamente para la producción de los medios de producción requeridos, y de los medios de producción de tales medios de producción, se toman en consideración. El resultado era una serie de cantidades fechadas de trabajo, que después se reducían a una magnitud única, un promedio ponderado de los diferentes intervalos de tiempo, con pesos proporcionales a las horas de trabajo inmovilizadas durante los diferentes intervalos de tiempo. Por ejemplo, si para obtener 100 litros de vino se necesita una hora de trabajo realizado hace diez años, junto con una hora realizada hace cinco años y una hora hace un día, el «período medio de producción» es igual a cinco años, y este período medio de producción constituye la cantidad de tiempo-capital utilizado en el proceso productivo, junto con una cantidad dada de tiempo-trabajo (tres horas en total, en nuestro ejemplo).

Cuando aumenta la cantidad total de trabajo empleado, aumenta el volumen de salarios pagados; igualmente, cuando aumenta el capital-tiempo (o sea, el período medio de producción), también aumenta el pago de intereses. Además, cuando se enfrentan con un aumento del sala-

29 Así pues, tenemos dos elementos que, según la teoría de Böhm-Bawerk, concurren en la determinación del tipo de interés: por una parte, un elemento psicológico, a saber la tendencia de los seres humanos a sobrestimar la utilidad de los bienes presentes en comparación con la de los bienes disponibles en el futuro (y paralelamente la sobrestimación de la desutilidad de un coste presente en comparación con un coste futuro); por otra, un elemento «tecnológico», es decir, la mayor productividad de los métodos indirectos de producción.

rio unitario (esto es, del precio del trabajo), las empresas tienden a reducir la cantidad de trabajo utilizado; igualmente, según Böhm-Bawerk, cuando disminuye el tipo de interés (esto es, el precio del «capital»), las empresas tienden a utilizar un mayor volumen de tiempo-capital, alargando la duración de los procesos productivos. Dicho con mayor precisión, aplicando el postulado de la productividad marginal decreciente, podemos decir que, cuando se enfrenta con una reducción del tipo de interés, el período medio de producción se alarga hasta el punto en el que la productividad marginal de un alargamiento adicional del proceso productivo integrado se ha reducido hasta alcanzar el nuevo y menor nivel del tipo de interés.

Esta teoría se ajusta menos que la simple teoría del valor-trabajo, que ignoraba completamente la magnitud de los intervalos de tiempo durante los cuales las cantidades de trabajo gastado quedaban inmovilizadas, pero seguía siendo una aproximación. De hecho, no lograba tener en cuenta el fenómeno del interés compuesto; el hecho es que el interés acumulado en una hora de trabajo realizado hace diez años es mucho mayor que el interés de diez horas de trabajo de hace un año; ni es posible redefinir los pesos para tener en cuenta el interés compuesto, puesto que el «período medio de producción» ya no sería independiente de la distribución de la renta, y, por lo tanto, ya no sería posible utilizarlo para determinar el valor de una variable distributiva como el tipo de interés.

Como veremos, la teoría de Böhm-Bawerk fue adoptada en la escuela austríaca por Hayek, y aun antes, en los principios de la escuela sueca, por Wicksell. Sin embargo, dentro del ámbito de una escuela austríaca definida de forma amplia, fue criticada por Schumpeter, mientras que el mismo Wicksell, en el curso de sus investigaciones, parecía cada vez más insatisfecho con la solución propuesta por el profesor de Innsbruck.

La contribución de Böhm-Bawerk al desarrollo de la escuela austríaca fue decisiva: positivamente, en cuanto que permitió que la original formulación de Menger fuera incorporada en una extensa y ciertamente fascinante construcción analítica, que incluía el fenómeno esencial de las economías capitalistas modernas, representado por la acumulación de capital; y negativamente, a causa de los límites que se manifestaban en la construcción analítica, que evidentemente sólo son evidentes cuando pasamos de la representación del panorama conceptual a la etapa de la teo-

ría analítica.[30] Aún hoy, sin embargo, son a menudo ignorados los límites del enfoque austríaco: pensar que se pueden sortear las dificultades que plantea la contribución de Böhm-Bawerk significa también pasar por alto la necesidad de la especificación analítica de un enfoque que de otro modo queda suspendido en el aire. Pero, como veremos, el libro de Sraffa (1960) demostró que es simplemente imposible encontrar una solución a estas dificultades analíticas en la línea indicada por el propio Böhm-Bawerk, que más tarde continuaron, primero, Wicksell y, después, Hayek.

11.5. Knut Wicksell y la escuela sueca

El sueco Knut Wicksell fue contemporáneo de Böhm-Bawerk y Wieser, nacido como ellos en 1851. Sin embargo, su carrera como economista comenzó más tarde: mientras que en el caso de Böhm-Bawerk la enseñanza universitaria precedió a una brillante carrera en la Administración Pública, en el de Wicksell la enseñanza (y la investigación en el campo de la teoría económica pura) siguió a una etapa de intensa actividad como polemista neomaltusiano, conferenciante autónomo y periodista. La fama de Wicksell entre sus contemporáneos procedía sobre todo de su papel como radical opositor a las creencias morales predominantes y de sus repetidos desafíos a las ideas tradicionales de familia, religión, patria y autoridad del Estado. Sus actitudes provocativas dificultaron su carrera académica, excitando en su contra una general hostilidad e incluso llevándole a prisión —a la relativamente avanzada edad de cincuenta años—, acusado de ofensas contra la religión estatal.[31]

---

30 Vale la pena recordar que, según Schumpeter (1954, p. 847n.; p. 926n., trad. cast.) la débil naturaleza de los fundamentos del edificio teórico de Böhm-Bawerk ya había sido percibida por Menger, que consideró la teoría del capital basada en el período medio de producción como «uno de los errores más grandes jamás cometidos». En particular, Menger era contrario a recurrir a conceptos agregados, especialmente en lo que se refería al capital (cf. Streissler, 1973, p. 166).

31 Estos aspectos de su vida dominan la fascinante biografía de Gårdlund (1956). Así, Wicksell constituye una prueba clara de la falsedad de la tesis, típica de la tradición marxista, de una oposición entre un enfoque clásico políticamente progresista y un enfoque marginalista políticamente conservador. Sin embargo, Wicksell no es una excepción aislada en este aspecto: recordemos, por ejemplo, el reformismo social de Walras, con su apoyo a la nacionalización de la tierra, y recordemos igualmente a los fabianos británicos. Sobre este tema, cf. Steedman (1995).

Su interés por los temas económicos se centró durante mucho tiempo en el problema de la población. Wicksell fue un apasionado neomaltusiano, acompañando el estudio del tema con una intensa actividad propagandística. Sus estudios de teoría económica fueron al principio colaterales a este interés, y sólo los emprendió seriamente cuando, en 1887, con treinta y seis años, consiguió una beca para estudiar en el extranjero. Ello le permitió estudiar en el British Museum en Londres, y asistir a las clases de Knapp y Brentano en Estrasburgo, de Menger en Viena (donde estudió, entre otras cosas, el libro de Böhm-Bawerk) y de Wagner en Berlín. En 1889 se casó con una estudiante de derecho noruega, Anna Brugge. En 1890 comenzó también a buscar empleo en alguna universidad sueca (Estocolmo, Uppsala, Lund) como profesor de economía, pero sólo en 1899 consiguió un nombramiento provisional como profesor en Lund, teniendo que satisfacer el requisito legal de graduarse en derecho y superar la hostilidad del entorno académico conservador. Sólo en 1905 se convirtió en catedrático, después de una encarnizada polémica. Murió en Estocolmo en 1926.

Sus principales obras de teoría económica fueron el librito *Über Wert, Kapital und Rente* [Sobre valor, capital y renta], fechado en 1893, un ensayo sobre *Geldzins und Güterpreise* [Interés y precios], que data de 1898, un artículo sobre «Marginal productivity as the basis for distribution in economics», de 1900, y los dos volúmenes de *Conferencias sobre economía política* (volumen 1, *Teoría,* 1901, y volumen 2, *Dinero,* 1906, traducidos al inglés en 1934-1935: *Lectures of political economy*). La edición inglesa de las *Conferencias,* al cuidado de Lionel Robbins, también recogía los principales artículos del mismo período, entre los cuales se encuentra un trabajo de 1919, que critica las teorías de Cassel[32] y una importante obra

32 Gustav Cassel (1866-1945), profesor en Estocolmo, un típico barón académico, egocéntrico e impertinente, rival de Wicksell y, sobre todo, conservador recalcitrante, es conocido principalmente por su versión simplificada de la teoría walrasiana, *Theoretische Sozialökonomie* [Teoría de la economía social], publicada en alemán en 1918 y en inglés en 1923. Gracias a la mediación de esta obra, las ideas walrasianas pudieron circular en las culturas alemana y anglosajona (la traducción que hizo Jaffé del libro de Walras, *Elements of pure economics,* no apareció hasta 1954). Cassel es también conocido por sus contribuciones a la teoría de las relaciones económicas internacionales, tales como la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPP, *purchasing power parity*), según la cual, en el supuesto de libertad del comercio internacional de bienes, los tipos de cambio se fijan a un nivel que

sobre teoría del capital, fechada en 1923, en forma de comentario a un ensayo de Akermann. Otras contribuciones importantes del economista sueco versaron sobre la teoría de la hacienda pública, pero se salen de nuestro objeto.

Wicksell hizo dos contribuciones importantes a la teoría económica. En primer lugar, en el ensayo de 1893 sobre *Valor, capital y renta,* desarrolló una teoría marginalista de la distribución de la renta entre capital, trabajo y tierra basada en sus respectivas productividades marginales, que apareció pocos años antes que la de Wicksteed (cf. más arriba § 10.6). En esta obra, y en el primer volumen de las *Conferencias,* Wicksell utilizó la teoría del período medio de producción desarrollada por Böhm-Bawerk. Sin embargo, habiéndola aceptado inicialmente, con el tiempo se distanció de ella y la desarrolló de tal modo que tuviera en cuenta la heterogeneidad de los medios de producción. Por lo tanto, en esencia, Wicksell osciló entre una noción agregada del capital y una noción desagregada, que adoptó cuando identificó el capital con la entera estructura temporal de los flujos de trabajo directo e indirecto necesarios para obtener un producto dado.[33]

En segundo lugar, dentro del marco de la teoría monetaria ilustrada en el ensayo de 1898, y reelaborada en el segundo volumen de las *Conferencias,* Wicksell desarrolló una distinción entre el tipo de interés monetario y el tipo de interés natural. Este último venía determinado por las variables «reales» que concurren en la determinación del equilibrio del sistema económico; concretamente, correspondía a la productividad marginal del «capital», como lo indica la teoría marginalista de la distribución

---

garantiza la paridad del poder adquisitivo en los diferentes países, dado el nivel interior de precios (es decir, que diez dólares compran la misma cantidad de bienes en Italia, en Alemania, en Francia o en cualquier otro país: si no fuera así, se produciría una salida de bienes de los países con precios relativamente bajos hacia los países con precios relativamente altos, y el consiguiente desequilibrio en la balanza comercial provocaría el reajuste de los tipos de cambio). La teoría se convirtió en objeto de un notable debate teórico, sin que hayan podido confirmarla las numerosas verificaciones empíricas, que más bien parecen confirmar la tesis, típicamente keynesiana, de que los flujos financieros dominan sobre los flujos comerciales en la determinación de los tipos de cambio, causando desviaciones no transitorias respecto de las paridades del poder adquisitivo.

33 Para la ilustración y crítica de la teoría del capital de Wicksell, cf. Garegnani (1960), pp. 123-185.

de la renta. El tipo de interés monetario, en cambio, venía determinado por los mercados monetarios, con cierto grado de autonomía con respecto al tipo natural. La relación entre el tipo de interés monetario y el tipo de interés natural se utilizaba a continuación para explicar las oscilaciones cíclicas de la economía y las presiones inflacionistas o deflacionistas sobre el nivel general de precios. Siempre que el tipo de interés monetario sea menor que el tipo natural, los empresarios encontrarán ventajoso endeudarse e invertir, originando así una presión inflacionista; a la inversa, cuando el tipo de interés monetario sea mayor que el natural, ello desanima las inversiones y se genera una presión deflacionista.[34]

Esta teoría ocupa su lugar en una corriente de explicaciones monetarias del ciclo y la inflación que intentaba nadar y guardar la ropa, es decir, conciliar, por una parte, la teoría marginalista del valor y la distribución, en cuyos términos se determinan los valores de equilibrio de los precios y de las variables distributivas, y, por otra, reconocer un hecho evidente para cualquier economista empírico, a saber, la existencia de «desequilibrios» y de una cierta influencia que tienen las vicisitudes monetarias sobre las tendencias que siguen las variables reales. El enfoque de Wicksell fue adoptado y desarrollado por una serie de economistas, incluido Hayek.

La llamada escuela sueca (Erik Lindhal, 1891-1960; Gunnar Myrdal, 1898-1987, premio Nobel en 1974; Bertil Ohlin, 1899-1979) surgió a finales de la década de 1920 desarrollando varios aspectos de la teoría de Wicksell, pero, sobre todo, en contraste con el análisis de Keynes, adoptando una vez más el instrumento del análisis de períodos (que ya estaba presente en la tradición austríaca, y que más tarde volvería a adoptar Hicks en Inglaterra).[35]

---

34 En su teoría sobre estos procesos acumulativos (inflacionista y deflacionista) Wicksell suponía que no tenía lugar ningún cambio en las técnicas de producción; en consecuencia, no pueden variar ni la distribución de la renta ni los niveles de producción o los precios relativos, y los desequilibrios sólo pueden traducirse en cambios en las variables monetarias, o, en otras palabras, en el nivel de precios. Sobre este punto, y sobre las ambigüedades de la definición wickselliana del tipo de interés natural, cf. Donzelli (1988), pp. 67-71.

35 Para ilustrar la teoría monetaria de Wicksell y el debate que provocó, cf. Chiodi (1983). Sobre las relaciones entre la escuela sueca, la escuela austríaca, Hayek y Hicks, cf. Donzelli (1988) y la bibliografía que allí se da. Para la ilustración de las razones por las que Keynes rechazó el análisis de períodos, cf. más adelante § 14.6.

En Italia, los elementos de la teoría monetaria de Wicksell fueron utilizados por Marco Fanno (1878-1965) en una obra publicada en 1912, *Le banche e il mercato monetario* [Bancos y mercado monetario]. Fanno, sin embargo, criticó el supuesto de Wicksell del dinero completamente endógeno, caracterizado por una oferta totalmente elástica respecto a la demanda. Con este y otros escritos, entre los cuales había una contribución (en alemán) a un volumen editado por Hayek, Fanno obtuvo fama internacional; también produjo diversas e importantes contribuciones teóricas, especialmente en el campo de la teoría del ciclo, siguiendo un enfoque parecido al de Hayek, que consideramos en el siguiente apartado. Baste añadir aquí que tal enfoque tenía en cuenta el papel activo que desempeñan los fenómenos financieros, sin criticar la teoría marginalista del equilibrio real a largo plazo.[36]

11.6. Friedrich von Hayek

Friedrich von Hayek (1899-1992), ganador del Premio Nobel de Economía en 1974, es posiblemente mejor conocido por su extremo liberalismo económico que por sus contribuciones teóricas a la economía. Sin embargo, en la década de 1930 aparecía ante muchos como el campeón de la escuela continental, un punto de referencia de gran fuerza teórica para enfrentarse a la «escuela de Cambridge» para aquellos que no compartían las implicaciones políticas de la teoría keynesiana.

Podemos distinguir cuatro componentes en su pensamiento: una metodología individualista; un enfoque conceptual que adoptaba y desarrollaba el de la escuela austríaca, en particular los elementos de incertidumbre y aprendizaje mencionados cuando hablábamos de Menger; un enfoque teórico basado en la teoría del capital de Böhm-Bawerk y en la teoría monetaria de Wicksell; y unas contribuciones a la teoría política y social del liberalismo económico, que se oponían a las tendencias colectivistas que, al decir de muchos, caracterizaban no sólo a la planificación soviética, sino también al New Deal de Roosevelt y al

36 Sobre Fanno, cf. Realfonzo y Graziani (1992), incluyendo la nota biográfica, la lista de escritos y la bibliografía que allí se dan.

intervencionismo keynesiano. Nuestro principal interés está en los tres primeros componentes, y examinándolos veremos como las dificultades que encontró Hayek en el campo de la teoría pura le llevaron a una interesante revisión de los fundamentos conceptuales del análisis marginalista tradicional, en particular en lo que se refería a la noción de *equilibrio.*

Discípulo de Wieser y Mises en la Universidad de Viena después de la Primera Guerra Mundial, en 1927 Hayek fue nombrado primer director del neonato Instituto Austríaco para el Estudio de la Coyuntura.[37] En 1931, después de una serie de conferencias sobre la teoría del ciclo que atrajeron la atención general, se trasladó a la London School of Economics, por invitación de su amigo Lionel Robbins. Como él, Hayek era también un refinado estudioso de la historia del pensamiento económico.[38] Después de la Segunda Guerra Mundial, se trasladó a Chicago en 1950, y volvió a Europa (primero a Friburgo, en Alemania, y después a Salzburgo, en Austria) en 1962. Una bibliografía provisional de sus escritos (en Gray, 1984) incluía 18 libros, 25 opúsculos, 16 libros como editor o autor de la introducción, y 235 artículos.[39] Una edición de sus escritos, que con el tiempo alcanzó los 19 volúmenes, ha ido apareciendo a lo largo de los últimos años.[40]

El individualismo metodológico, esto es, la idea de que el funcionamiento de un sistema económico debe explicarse partiendo de las eleccio-

---

37 El Österreichische Konjunkturforschungsinstitut fue fundado a iniciativa de von Mises, a fin de proponer un enfoque basado en la integración entre teoría y análisis empírico en el estudio del ciclo, frente al enfoque puramente empírico del National Bureau of Economic Research de Nueva York, que se centraba en la búsqueda de regularidades en el comportamiento de la economía.

38 Una colección de sus escritos sobre la historia del pensamiento económico se encuentra en Hayek (1991).

39 Hayek fue un economista con una excepcional formación cultural. Viena en la década de 1920 era en este aspecto un crisol único: Konrad Lorenz, el etólogo, fue compañero de juegos en la infancia, el filósofo Ludwig Wittgenstein era pariente y fue compañero de armas en el último año de la Primera Guerra Mundial, el físico Erwin Schrödinger era amigo de la familia, y podríamos continuar.

40 Editada por W. W. Bartley III, *The collected works of F. A. Hayek* está siendo publicada por University of Chicago Press. Hasta ahora han aparecido ocho volúmenes, más un volumen especial que incluye una larga y animada entrevista con Hayek, en la que cuenta gran parte de su vida (Hayek, 1994).

nes de los individuos que forman el sistema, ya estaba presente en Menger y constituía una tradición dominante dentro de las distintas corrientes del enfoque marginalista. Para Hayek, como para muchos otros autores que comparten su enfoque, ésta no es sólo una regla del método, sino también un verdadero dogma político, dada la conexión existente entre holismo (a saber, la idea de que los agregados sociales deben estudiarse independientemente del comportamiento de los individuos que los forman) y organicismo político (el Estado, la comunidad, es «más» que los individuos que lo integran), que se encuentra en la base de regímenes dictatoriales como el nazismo o el comunismo estalinista.[41]

El comportamiento de los individuos se expresa a través de acciones que, en opinión de Hayek, proceden de planes de acción seleccionados racionalmente. El individualismo metodológico, pues, imponía que la teoría del comportamiento del sistema económico se basara en la consideración de los planes de acción de todos los agentes del sistema. De ahí el papel central de la noción de *equilibrio,* que identifica dentro del conjunto de tales planes de acción aquellos que son compatibles entre sí y con las condiciones dadas en las que tiene lugar la actividad económica (tecnología, dotación de recursos de cada agente).[42] Dados los límites del conocimiento de los agentes económicos, es imposible —de manera realista— que la planificación *ex ante* asegure la coordinación de los planes individuales de acción. La coordinación se confía al mercado, que opera como un mecanismo de ajuste que asegura el equilibrio.

---

41 Una importante crítica «política» del holismo, desde Platón y Aristóteles a Marx, la proporcionó Karl Popper, amigo de Hayek, en *The open society and its enemies* [La sociedad abierta y sus enemigos] (1945). Sin embargo, podemos compartir plenamente la crítica de Popper al totalitarismo y sus raíces culturales sin aceptar necesariamente la identificación entre el individualismo político, a saber, la defensa de la libertad individual en la esfera política, y el individualismo metodológico. Esta distinción fue claramente establecida por otro representante de la cultura económica austríaca, Schumpeter: cf. más adelante § 15.2.

42 Puede ser útil destacar que la noción de *equilibrio* propuesta por Hayek difiere del concepto marginalista tradicional basado en la igualdad entre oferta y demanda. Éste era un cambio conceptual importante, que no ha atraído la atención que merece. Además, Hayek destacó que las relaciones de equilibrio no proceden de datos objetivos, sino de las valoraciones subjetivas de los agentes, que determinan sus planes y sus acciones, y que tales valoraciones se forman en un mundo incierto y en condiciones de conocimiento limitado.

Una característica típica de la visión de Menger, como de la de Hayek, es que el conocimiento subjetivo se incluye entre las variables objeto de los procesos de ajuste inducidos por la acción del mercado, junto con los precios y las cantidades producidas e intercambiadas. Además, consciente de los problemas no resueltos de la teoría del valor y de la distribución que había adoptado, Hayek atribuyó gradualmente una creciente importancia al papel del mercado como instrumento de difusión de la información y de ajuste del conocimiento individual.[43] Éstas son ideas estimulantes, y han fascinado a una serie de economistas contemporáneos. Sin embargo, la propuesta de tan interesantes conceptos debe ir acompañada de la demostración de su fecundidad analítica, y la demostración habría incluido, dadas las opiniones de Hayek, una teoría del equilibrio (o, en otros términos, una teoría del valor, distribución, empleo y elección de técnicas) que demostrara la eficacia equilibradora de los mecanismos del mercado. Fue a este campo de investigación al que dedicó las primeras décadas de su larga actividad.

Hayek tomó de Böhm-Bawerk la idea del capital como un flujo de cantidades fechadas de trabajo. Por lo tanto, las decisiones de inversión y de producción tienen efecto en un período posterior al período de adopción (aquí reaparece el marco de análisis de períodos del enfoque austríaco, como lo desarrolló especialmente la escuela sueca), y surgen problemas de coordinación intertemporal de las decisiones. El objeto del análisis de Hayek era, pues, la aparición de un orden espontáneo a partir de las decisiones de los agentes económicos coordinadas, en una economía de mercado, por la mano invisible de la competencia.[44] Hayek consideró los distintos obstáculos a la aparición de tal orden espontáneo, particularmente la escasez del conocimiento, pero sostenía que una economía de mercado es superior a una economía planificada precisamente porque la informa-

---

43 Además, como recordaba Hayek, el mercado incorpora en su acostumbrada manera de funcionar importantes elementos de «conocimiento tácito».

44 Donzelli (1988), pp. 37 ss., destaca que la noción de *orden espontáneo,* presente en embrión en los primeros escritos de Hayek, pasa a un primer plano —hasta el punto de sustituir a la noción tradicional de *equilibrio*— con la conclusión del debate sobre la teoría del capital (comenzando con Hayek, 1941). Con esta noción Hayek se refería «a una estructura de relaciones o un sistema de conexiones inter-individuales que muestra una relativa estabilidad o persistencia» (Donzelli, 1988, p. 38).

ción que se requiere en una economía de mercado es muchísimo menor que la información necesaria (y ciertamente no disponible) en una economía planificada.[45]

Los escritos políticos de Hayek también insistían en estos aspectos. Sostenía la superioridad del liberalismo económico en comparación no sólo con la planificación centralizada, sino también con las economías mixtas (tales como el New Deal de Roosevelt), que implican una activa intervención del Estado en la vida económica. Estos escritos —mucho más que sus textos sobre teoría económica—, especialmente *The road to serfdom* [Camino de servidumbre], publicado en 1944 (que vendió centenares de miles de ejemplares, en parte gracias también a una versión sintetizada del *Reader's Digest,* y se tradujo a más de veinte idiomas), hicieron de Hayek uno de los científicos políticos más famosos del siglo XX. Para nuestros fines hay que destacar dos aspectos de esta serie de escritos. En primer lugar, incluso en las obras dirigidas al público en general, más que a los especialistas, Hayek mantenía y divulgaba los principales elementos de la «visión» de la escuela austríaca: la incertidumbre, la actividad económica como búsqueda del poder que proviene del conocimiento, un enfoque que fundía la noción analítica de *equilibrio* con la noción de *orden espontáneo,* y que ofrecía una caracterización del agente económico mucho más compleja que la visión unidimensional del utilitarismo benthamita que condujo a la noción de *homo oeconomicus*. En segundo lugar, en los escritos políticos la idea de un orden espontáneo que surge del funcionamiento del mercado pasó a transformarse de un resultado analítico que debía demostrarse a un simple supuesto o postulado.

---

45 La controversia sobre la vitalidad de una economía planificada, cuya posibilidad ya había sido demostrada por Enrico Barone (cf. más adelante § 12.3) en 1908, en el marco de una teoría del equilibrio económico general, fue reanimada por Ludwig von Mises (1920), que parece no haber tenido en cuenta la respuesta que ya había proporcionado Barone. En cambio, Hayek insistió en la imposibilidad de obtener la información necesaria en la práctica. Oskar Lange (1904-1965) les contestó en un famoso artículo de 1936-1937, proponiendo un enfoque de prueba-y-error para el proceso de planificación, que incorporaba elementos de un «mercado socialista». Una respuesta diferente la ofreció Maurice Dobb (1900-1976), un marxista británico, que sostuvo en una serie de escritos (por ejemplo, Dobb, 1955) la superioridad de las economías planificadas, no en cuanto se refería a la asignación de recursos, sino en términos de la coordinación *ex ante* de las inversiones.

Este último punto nos devuelve al campo de la teoría económica. Aquí, las contribuciones de Hayek habían disminuido a principios de la década de 1940, cuando después de una desafortunada controversia con Sraffa y Keynes a principios de los años treinta, parecía atascado en el callejón sin salida en el que se había metido con su teoría, como finalmente puso de manifiesto un duro ataque de Kaldor.[46]

Para ilustrar las opiniones teóricas de Hayek echemos una ojeada a *Prices and production* [Precios y producción] (1931), un delgado volumen que recogía las conferencias pronunciadas el año anterior en la London School of Economics, las cuales habían despertado amplio interés. Aquí Hayek presentaba una teoría que había diseñado gradualmente a través de una serie de escritos anteriores, una teoría que —como vimos antes en relación con Wicksell— combinaba los fundamentos marginalistas de un equilibrio real de precios y cantidades con el reconocimiento de desequilibrios a corto plazo conectados con fenómenos esencialmente monetarios. En cuanto se refería a los fundamentos marginalistas, Hayek utilizaba en particular la noción del *período medio de producción* propuesta por Böhm-Bawerk, añadiéndole el mecanismo wickselliano de la relación entre el tipo de interés natural y el tipo de interés monetario, junto con la teoría del ahorro forzoso propuesta por Mises en 1912 y utilizada también por Schumpeter (1912) en su teoría del ciclo.[47]

En resumen, el mecanismo descrito por Hayek era éste: cuando el tipo de interés natural es mayor que el tipo monetario, los empresarios se ven inducidos a pedir préstamos bancarios para efectuar gastos de inversión por encima del nivel de equilibrio. Como la situación de partida se caracteriza —por la misma definición de equilibrio— por la plena utilización de los recursos, las inversiones adicionales sólo pueden hacerse a tra-

---

46 Kaldor (1942) estudió la evolución de la teoría de Hayek en la década posterior a la publicación de *Prices and production* (1931), hasta *The pure theory of capital* [La teoría pura del capital] (1941), demostrando que las dificultades con las que se encontró Hayek desde el principio, y que habían sido objeto de las críticas de Sraffa en 1932, no hallaron solución con las variaciones sobre el tema que había introducido Hayek en los últimos años.

47 Schumpeter (1954, pp. 723-724; pp. 794-795, trad. cast.), haciendo referencia a Hayek, atribuyó a Wicksell la teoría del ahorro forzoso, aunque señalando a Bentham y, sobre todo, a Thornton (1802) como precursores; el propio Hayek (1931, pp. 18-19) también recordó a Malthus.

vés del aumento de los precios provocado por el exceso de demanda financiado con los préstamos bancarios; la inflación quita poder adquisitivo a los consumidores, mientras que los empresarios se benefician de la situación, dado el desfase temporal entre la adquisición de los medios de producción y la venta del producto. Además, la demanda adicional de bienes de inversión genera un aumento en sus precios relativos, en comparación con los bienes de consumo; ello, a su vez, se corresponde con un aumento del tipo de salario real, que aumenta la ventaja de «profundización» de la técnica, o, en otras palabras, del alargamiento del período medio de producción. Estos elementos constituyen la etapa ascendente del ciclo. Sin embargo, las mayores rentas percibidas por los factores productivos se transforman en una mayor demanda de bienes de consumo; los precios relativos de estos bienes aumentan, disminuyendo el tipo de salario real. Así, resulta más ventajoso acortar el período medio de producción, y los bienes de capital caracterizados por una mayor duración pierden valor. De aquí la fase descendente del ciclo. Dada la secuencia de nexos de causa-efecto que determinan esta última etapa, será contraproducente una política de apoyo a la demanda de bienes de consumo como la que proponen las teorías del subconsumo (entre las cuales Hayek incluía la de Keynes). Según Hayek, de hecho, el capital acumulado en la fase ascendente del ciclo (que corresponde al ahorro forzoso) es económicamente destruido en la fase descendente, de manera que el sistema económico vuelve a su equilibrio original.

La teoría de Hayek constituía claramente un paso adelante respecto de Wicksell, porque superaba la dicotomía entre los factores reales y los monetarios, mientras que su análisis consideraba las variaciones de la técnica, la distribución de la renta y los precios relativos. Por lo tanto, parecía la alternativa más sólida al programa de investigación keynesiano.

Llegamos así a la reacción de Sraffa (probablemente provocada por el mismo Keynes). En una recensión de peso sobre *Prices and production,* publicada en el *Economic Journal* en 1932, Sraffa atacó los fundamentos del edificio analítico construido por Hayek (y antes de él, por Wicksell), demostrando la no existencia de un «tipo de interés natural»: en un mundo en el que la estructura de los precios relativos cambia a lo largo del tiempo, hay tantos «tipos de interés natural» como mercancías (y, para cada mercancía, cuantos intervalos de tiempo se consideren). Según Sraf-

fa, Hayek no había comprendido del todo la diferencia entre una economía monetaria y una economía de trueque, de modo que los factores monetarios se superponen a los reales, y cualquier supuesto sobre la influencia ejercida por estos últimos sobre los primeros choca con la teoría del valor desarrollada con referencia a una economía real, con su determinación simultánea de los precios y de las cantidades de equilibrio, de las técnicas y de las variables distributivas.[48]

La respuesta de Hayek (1932) fue floja. De hecho, el impacto de la crítica de Sraffa era más general, refiriéndose a la imposibilidad de conciliar la influencia de los factores monetarios sobre las variables reales en el ciclo con la aceptación de una teoría marginalista del valor para el equilibrio «real»: una teoría que implicara una clara dicotomía entre los factores reales y monetarios. Así, la controversia de Sraffa con Hayek tuvo una importancia decisiva en los desarrollos posteriores de la teoría económica. Con la publicación del libro de Sraffa en 1960, se propinó el golpe final a los fundamentos de la noción del *período medio de producción,* y el enfoque de Hayek perdió incluso su inicial apariencia de solidez. Sin embargo, algunas nuevas direcciones en la obra de Hayek, relativas al análisis de períodos y a la cuestión de la consistencia intertemporal, pueden verse como contribuciones fundamentales para el origen de las corrientes de investigación modernas que se centran en el análisis secuencial de los desequilibrios, el equilibrio temporal y el equilibrio general intertemporal.[49]

En diversas ocasiones Hayek tomó de Menger algunas ideas sobre el funcionamiento del sistema económico, apartándose de las ideas marginalistas tradicionales, y trabajó sobre ellas. En particular, el acto de elección

---

48 El apoyo de Keynes a Sraffa, ante la reacción de Hayek, precisamente sobre este punto, fue revelador. Hayek concluía su réplica afirmando que Sraffa «ha entendido la teoría del señor Keynes aún menos que la mía» (Hayek, 1932, p. 249); aprovechándose de su posición como editor del *Economic Journal,* Keynes añadió una aguda nota a pie de página: «Con permiso del profesor Hayek me gustaría decir que, en lo que a mí se me alcanza, el señor Sraffa ha entendido exactamente mi teoría» (ibíd.).

49 En particular, podemos atribuir a Hayek el análisis de los equilibrios intertemporales, a Hicks (1939) el análisis de los equilibrios temporales, y a Lindhal y demás representantes de la escuela sueca el análisis secuencial de los desequilibrios. En cualquier caso, Hayek se adhirió a una visión estacionaria del equilibrio. Cf. Milgate (1979); Donzelli (1988).

por parte del agente económico se concebía como un experimento en condiciones de incertidumbre, cuyo resultado modifica las expectativas y el conocimiento inicial, como parte de un proceso continuo. En efecto, la competencia se concebía como un proceso dinámico que favorece la difusión de la información y la aparición de un conocimiento tácito incorporado en reglas de conducta, como un proceso de descubrimiento. Diferenciándose en este aspecto del enfoque marginalista francés y anglosajón, la noción de *equilibrio* perdía así su papel tradicional de referencia analítica central para la interpretación del funcionamiento de la economía.

En conclusión, para resumir los logros de Hayek podemos distinguir una vez más entre el interés de su representación conceptual de la economía de mercado y los límites de su construcción analítica. Tal vez el éxito de los escritos políticos de Hayek pueda atribuirse no sólo a su acuerdo íntimo con el clima cultural del período de la guerra fría, sino particularmente a la línea que implican muchos aspectos de su representación conceptual, así como a que reflejan su propia elección —seguida por muchos— de dejar a un lado los aspectos más controvertidos de su teoría estrictamente económica al presentar sus ideas políticas sobre el papel del mercado. En cuanto a los elementos de la «visión» de Hayek que provocaron el mayor interés en el debate contemporáneo —como el papel atribuido al aprendizaje de los agentes económicos cuando se enfrentan con las respuestas del mercado a sus acciones— su incorporación en un cuerpo coherente de teoría económica sigue siendo un reto que debería asumirse sobre unos nuevos fundamentos.[50]

50 De hecho, es muy difícil ofrecer una caracterización precisa de la «escuela austríaca» en la segunda mitad del siglo XX: cf. Boettke y Leeson (2003).

12. EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL

12.1. La mano invisible del mercado

Entre los economistas contemporáneos está extendida la idea de que la teoría del equilibrio económico general tiene que identificarse con la teoría *tout court,* y que debe adoptarse como un criterio a partir del cual cualquier otra teoría puede ser considerada como un caso particular.[1] Para quien comparta tal punto de vista, la historia del pensamiento económico aparece como la senda de desarrollo progresivo y consolidación de esta teoría. En este sentido, incluso al interpretar a los economistas clásicos el problema económico se identifica con el funcionamiento de la «mano invisible del mercado». Esto último aseguraría no sólo un funcionamiento suficientemente regular de la economía, sino, más que esto, una tendencia sistemática hacia un equilibrio con una igualdad perfecta entre la oferta y la demanda de cada mercancía (vaciamiento del mercado), incluso en presencia de muchas mercancías y muchos agentes económicos.

De hecho, una idea tan extrema no puede atribuirse a los economistas del período clásico; sólo fue desarrollada originalmente por una de las «escuelas» que concurrieron a la llamada revolución marginalista, la «escuela de Lausana», fundada por Léon Walras. A fin de aclarar este punto, consideremos, en primer lugar, qué elementos entran en la visión del sistema económico que subyace en el enfoque del equilibrio económi-

---

1 Recientemente, esta idea parece estar algo en declive, debido a la creciente fragmentación de la investigación económica, que se acepta cada vez más como un hecho al que no se intenta dar ninguna explicación. Cf. más adelante caps. 17 y 18.

co general; después, veremos si estos elementos estaban presentes en los economistas clásicos o en las otras «escuelas» marginalistas.

Como se verá claramente cuando consideremos a Walras y sus seguidores con mayor detalle, ante todo deben considerarse esenciales dos elementos: la idea de la interdependencia general entre todas las partes que componen un sistema económico y la idea del mercado como mecanismo equilibrador entre la oferta y la demanda. Junto con estos dos elementos decisivos, y en parte derivada de ellos, encontramos una visión específica del problema económico (como un problema de asignación óptima de recursos escasos) y del agente económico (el *homo oeconomicus*).

Ya hemos visto que cada uno de estos dos elementos decisivos estaba presente en la historia del pensamiento económico y entre los economistas contemporáneos de Walras. Sin embargo, esto puede suceder en un contexto completamente diferente del walrasiano. Así, la idea de interrelaciones entre las diferentes partes que componen un sistema económico estaba en el centro del análisis de Quesnay, con su *tableau économique.* Su inmediato precursor, Cantillon, aunque sin desarrollar un modelo formal, también propuso una representación del sistema económico basada en las interdependencias entre clases sociales, sectores económicos y zonas territoriales (campo, aldeas, ciudades). Seguidamente, podemos recordar los esquemas de reproducción simple y ampliada desarrollados por Marx en el volumen 2 de *El capital* (que, sin embargo, no apareció hasta 1885, después de la publicación de la principal obra de Walras). Más recientemente, la idea de una interdependencia general en la producción, entre los sectores en que se subdivide una economía basada en la división del trabajo, estaba en el centro de las tablas input-output de Leontief. No obstante, ninguna de estas contribuciones analíticas incluía o imponía como una necesidad lógica un mecanismo de ajuste de los precios y cantidades basado en las reacciones de los agentes en el mercado ante los desequilibrios entre oferta y demanda. Además, todas estas contribuciones analíticas concentraban su atención sobre las interdependencias entre los sectores en la producción, mientras que no se consideraba la interdependencia (sustituibilidad) en las decisiones de consumo, o en cualquier caso permanecía en un segundo plano.

El papel de la demanda y la oferta en la determinación del precio de un bien (y detrás de él, de su valor, interpretado como la expresión de la escasez del bien en comparación con la utilidad que le atribuyen los agen-

tes económicos) estaba, a la inversa, en el centro de una extendida tradición de pensamiento económico, que al representar el funcionamiento del mercado tomó inicialmente como puntos ideales de referencia las ferias medievales, y después las bolsas, consideradas ambas como instituciones que aseguran un lugar de reunión o encuentro, en el tiempo y en el espacio, de compradores y vendedores. Sin embargo, nos costaría bastante encontrar en los escritos de Galiani una integración de los dos aspectos que en su exposición permanecían separados: por un lado, el esbozo de una teoría subjetiva del valor; por el otro, la idea de una interrelación general entre las diversas partes del sistema económico. Análogamente, los economistas franceses Cournot y Dupuit, unánimemente considerados como precursores del enfoque marginalista (cf. más arriba § 10.2), pasaron por alto totalmente las interdependencias económicas, centrándose el uno en el equilibrio de la empresa y el otro en la valoración de las obras públicas.[2] El enfoque utilitarista de Jevons se centró también en el análisis del comportamiento individual, con la comparación entre desutilidad (trabajo) y utilidad (consumo), mientras que las interrelaciones entre los distintos agentes económicos en el mercado constituían una superestructura que en muchos aspectos sólo esbozó superficialmente. Algo más tarde Marshall, aunque teniendo en cuenta el trabajo de Walras, demostró —como veremos en el capítulo siguiente— su preferencia por «cadenas causales cortas», y de ahí por el método de análisis del equilibrio parcial, en lugar del análisis del equilibrio económico general, que consideraba demasiado abstracto.

---

2 De todas maneras, Walras reconoció que era Cournot (cf., por ejemplo, la carta del 20 de marzo de 1874, n. 253, en Walras, 1965*a*, vol. 1, pp. 363-367) quien tenía el mérito de afirmar que los economistas deben trabajar con instrumentos matemáticos: según Walras, así como Jevons (pero no Menger o Marshall), éste era un punto decisivo de distinción de la «nueva escuela» respecto de la economía política clásica en su sentido más amplio y en sus variadas progenies, desde Smith a John Stuart Mill y desde Say a los «socialistas de cátedra». La influencia de Cournot fue especialmente importante por «la idea de que la aplicación de las matemáticas a la economía no tiene que referirse a los cálculos numéricos, sino a la aplicación del análisis funcional a fin de deducir teoremas de naturaleza general» (Ingrao e Israel, 1987, p. 91). Evidentemente, por lo que hace referencia a la matematización de la economía, la influencia de la física matemática desarrollada a partir de Newton es esencial, como destacaron Ingrao e Israel (ibíd., pp. 33 y ss.) entre otros. En este contexto, Ingrao e Israel (ibíd., pp. 38-40) también destacan este origen newtoniano de la noción de *equilibrio* de las fuerzas sociales introducido por Montesquieu (1689-1755). Sobre Dupuit y Cournot como precursores de Walras, cf. Ingrao e Israel (ibíd., pp. 72-75). Sobre el papel de la física como modelo paradigmático de la teoría económica cf. Mirowski (1989).

Si tenemos en cuenta todo esto, podemos entender mejor la grave distorsión de los que ven incluso a los economistas clásicos como precursores del análisis del equilibrio económico general.[3] Hay tres aspectos a los que se hace referencia generalmente cuando se formula la anterior interpretación: las nociones de la *mano invisible del mercado,* la *competencia* y la *convergencia de los precios de mercado hacia los precios naturales.* Recordando brevemente lo que ya hemos visto más arriba (particularmente en el cap. 5), podemos destacar que ninguno de estos elementos implica una visión subjetiva del valor o de la elección de la feria medieval (o de la bolsa) como paradigma representativo del funcionamiento de la economía. En particular, la idea de la convergencia de los precios de mercado hacia los precios naturales no implica, para economistas clásicos como Smith o Ricardo, la idea de los precios de mercado como variables teóricas *determinadas* unívocamente por un aparato de curvas de demanda y oferta (ni la idea de que es posible definir —y considerar como un dato para el tratamiento del problema teórico— relaciones suficientemente precisas y estables que conecten las cantidades demandadas y ofrecidas con los precios, ni la idea de que tales relaciones pueden deducirse como representativas del comportamiento de los agentes económicos). Lo mismo puede decirse de la tesis de la tendencia a un tipo de beneficio uniforme por medio de la cual se expresaba la «competencia de capitales» de Smith o Ricardo, basada en la libertad de movimiento del capital entre los diferentes sectores de la economía. Finalmente, la noción de la *mano invisible* fue utilizada originalmente por Smith en diferentes contextos; en general, podemos atribuirle la idea de que las acciones individuales guiadas por el interés personal pueden tener efectos positivos sobre la sociedad: una tesis típica del optimismo de la Ilustración dieciochesca, que en Smith se refería entre otras cosas al buen funcionamiento de un sistema económico en el que los individuos se guían por el interés personal; pero, ciertamente, no podemos atribuirle la idea de la optimalidad de un mercado competitivo basado en el mecanismo de demanda y oferta.[4]

---

3 Cf. por ejemplo, Hollander (1973*b*) sobre Smith; Hollander (1979) sobre Ricardo; Morishima (1973) sobre Marx.

4 Sobre el uso de la expresión *mano invisible del mercado* por parte de Smith, cf. más arriba § 5.6. Recordemos también, anticipando lo que se ilustrará más adelante en este capítulo, que la tesis de la capacidad reequilibradora del mercado quedó decididamente debilitada, si no rechazada, por las investigaciones sobre la estabilidad de los modelos de equilibrio económico general.

En conclusión, debemos reconocer que la idea de un sistema económico guiado por la tendencia de todas sus partes hacia el equilibrio entre oferta y demanda (vaciamiento del mercado) es simplemente uno de los puntos de vista sobre los que podemos construir un «sistema de conceptos» de economía política, sobre cuya base construir después teorías y modelos.[5]

La historia de este enfoque específico se considera en el presente capítulo. Ante todo, examinaremos las contribuciones de Walras (§ 12.2) y Pareto (§ 12. 3), esto es, la escuela de Lausana en la que podemos llamar etapa heroica del enfoque del equilibrio económico general. La generación que siguió a Pareto, pero que todavía está en la etapa heroica, incluía al economista estadounidense Irving Fisher (§ 12.4). Después sigue la «etapa crítica», cuando se dieron cuenta de que la igualdad entre el número de ecuaciones y el número de incógnitas no era suficiente para asegurar la existencia de soluciones económicamente significativas (que en la mente de los fundadores de este enfoque también quería decir soluciones estables). La redefinición del modelo analítico que tuvo lugar en esta etapa —brevemente ilustrada en el § 12.5— implica una considerable reducción en el valor heurístico de la teoría del equilibrio económico general. Sin embargo, a partir de aquí la historia prosiguió hasta una nueva etapa heroica, o más bien totalitaria: el análisis del equilibrio económico general se identificó con el proyecto de una ciencia económica axiomática. Cuando se olvida la naturaleza específica del sistema conceptual sobre el que está construido, el modelo axiomático del equilibrio general, que se examina en el § 12.6, se convierte naturalmente en la teoría omnicomprensiva de referencia, de la que debe proceder cualquier análisis teórico de cuestiones específicas, al menos en principio. El rigor analítico del modelo es fascinante, pero oscurece sus límites básicos como interpretación de la economía actual. En particular, el mismo trabajo de fortalecer la estructura analítica y extender el modelo básico lleva a dejar de lado la idea de la «mano invisible del mercado» de la que partía el largo camino de la teoría del equilibrio económico general.

---

5 La fecundidad de este punto de vista para la interpretación del funcionamiento de sistemas económicos, en comparación con otros puntos de vista, debe juzgarse, pues, sobre la base del mayor o menor éxito de los programas de investigación a los que dan origen. En este aspecto, no podemos ciertamente considerar como un triunfo los resultados de los intentos para relacionar la teoría subjetiva del valor y la idea de una interdependencia general en la economía: cf. más adelante §§ 12.7 y 17.2, y cap. 18.

12.2. Léon Walras

El enfoque del equilibrio económico general, en la medida en que implicaba la inserción del mecanismo de oferta y demanda en un contexto de interdependencias generales, en la producción como en el consumo, surgió con Walras. Naturalmente, esto no quiere decir que no hubiera precursores. Podemos recordar en particular a Turgot (cf. más arriba § 4.7), especialmente por las metáforas con las que relacionaba el equilibrio económico con el equilibrio de fuerzas en el campo de la mecánica. Debemos mencionar también a Achylle Nicolas Isnard (1749-1803), autor de un *Traité des richesses* (1781), que estaba presente en la biblioteca de Walras, y autor de una teoría de los precios relativos basada en un sistema de ecuaciones de cambio simultáneas. Isnard destacó el hecho de que la exigencia de igualdad entre el número de ecuaciones independientes y el número de incógnitas hacía necesario escoger un patrón de medida, limitando así las incógnitas de los precios a los precios relativos.[6]

La influencia de Isnard fue, sin embargo, mediada por la del principal precursor de Walras, su propio padre, Antoine Auguste Walras (1801-1866), autor de una serie de escritos económicos, entre los que destacan *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur* (1831) y *Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique* (1849), y partidario de la tesis de que el valor proviene de la escasez (o, en otras palabras, que la riqueza social es la suma de los bienes que son a un tiempo útiles y están disponibles en cantidad limitada). El padre de Wal-

6 Sobre Isnard, cf. Ingrao e Israel (1987), pp. 61-66, y la bibliografía allí citada. Entre los precursores de Walras, Ingrao e Israel (ibíd., pp. 66-72) recuerdan también a Nicolas-François Canard (1750-1838), matemático por formación y ganador de un premio del Institut de France por un trabajo (Canard, 1801) en el que se utilizaba el análisis marginal para analizar el equilibrio económico, una noción que se consideraba próxima a la de equilibrio mecánico; en relación con ello, Canard consideraba también el proceso de ajuste. Walras (como Cournot) podría no haber citado a Canard a causa del «resentimiento [...] hacia el oscuro profesor de matemáticas de instituto que había obtenido el reconocimiento que a ellos les denegó constantemente la prestigiosa institución científica» (Ingrao e Israel, 1987, p. 67). Jaffé (1983), pp. 297-299, recordó también a Jean-Jacques Burlamaqui (1697-1748), profesor de derecho en Ginebra, ampliamente citado en los escritos del padre de Walras; pero al mismo tiempo destacó los límites de todas estas anticipaciones (incluidas las de Turgot, Condillac y Nassau Senior) en comparación con una formulación rigurosa del principio de la utilidad marginal.

ras desarrolló, entre otras cosas, algunos de los conceptos que más tarde utilizó su hijo, como el del patrón de medida,[7] la distinción entre bienes de capital y sus servicios, y la distinción entre capitalista y empresario. El capitalista es el propietario de los bienes de capital; el empresario opera como un intermediario entre el mercado de factores productivos y el de productos, comprando los servicios de los factores de producción, coordinando su utilización y vendiendo el producto así obtenido (una concepción del empresario que Walras padre tomó de Say).[8]

Aparte de su padre, los principales precursores del desarrollo de la teoría walrasiana del equilibrio económico general se encuentran en un campo de investigación completamente diferente, a saber, la física, en particular la mecánica, con su teoría del equilibrio estático. Es notable la importancia, en los estudios de Léon, del texto *Éléments de statique* (1803) del físico Louis Poinsot.[9]

Del padre al hijo. Marie Esprit Léon Walras, uno de los economistas más conocidos y menos leídos de todos los tiempos, nació el 16 de diciembre de 1834 en Évreux (Francia), y murió el 5 de enero de 1910 en Clarens (Suiza).[10] Su padre lo inscribió en la renombrada École Polytechnique, pero Léon no consiguió ser admitido (debido, según parece, a una preparación matemática defectuosa), y se matriculó en la École des Mines. Muy pronto, sin embargo, abandonó sus estudios de ingeniería para dedicarse a la literatura y el periodismo; publicó una novela (*Francis Sauveur,* 1858), trabajó en el *Journal des Économistes* y *La Presse,* fue empleado (oficinista) de ferrocarriles, coeditor con Léon Say de una revista cooperativista, *Le Travail* (1866-1868), administrador de un banco cooperativo (que quebró en 1868) y conferenciante pagado. Finalmente, después de muchos intentos fallidos en Francia, en 1870 obtuvo un puesto de profesor en la Academia (después

---

7 El numerario es la mercancía elegida como patrón de medida de los precios. El término *dinero* designa los medios de cambio; puede ser la misma mercancía elegida como numerario, o una mercancía diferente, o el papel moneda inconvertible.

8 Sobre la influencia del padre de Walras, cf. por ejemplo, Howey (1989), pp. 28-32. Sin embargo, Howey destacó que el problema abordado por el padre de Walras es el de la *causa* del valor, no el de la determinación de los precios relativos o el de la función asignadora de los precios.

9 Sobre la influencia de Poinsot, cf. Walker (1996), pp. 4 y 36. Walras utilizó la octava edición del texto de Poinsot, publicada en 1842.

10 Sobre su vida véase la «Notice autobiographique» escrita en 1909 (Walras, 1965*b*).

Universidad) de Lausana, en Suiza, y al año siguiente fue nombrado para la cátedra de Economía Política. Casado en 1869 después de un largo período de convivencia del que nacieron dos hijas, Walras tuvo que realizar diversos trabajos adicionales (colaboración en revistas y enciclopedias, asesoría en una empresa de seguros) a fin de completar su escaso sueldo como profesor durante la larga enfermedad de su primera esposa, que murió en 1879. Cinco años después, Walras se casó de nuevo, alcanzando finalmente una sólida posición económica; pero sólo en 1892, gracias a una herencia de su madre, pudo pagar las deudas contraídas para financiar la publicación de sus escritos.[11] Al mismo tiempo, con sólo cincuenta y ocho años, Walras renunció a su cátedra porque se sentía cansado y para concentrarse en la investigación; apoyó el nombramiento de Pareto como su sucesor.

La principal obra de Léon fueron los *Éléments d'économie politique pure* (1874; segunda parte, 1877; cuarta edición, 1900; la edición que se usa comúnmente hoy es la traducción inglesa de Jaffé, 1954, de la edición francesa «definitiva» de 1926, que en muchos aspectos importantes es completamente diferente de la primera edición).[12] El programa de investigación original del economista francés comprendía otros dos volúmenes después del que trataba la teoría pura: uno relativo a economía aplicada y el otro a economía social. En su lugar, tenemos dos colecciones de ensayos: los *Études d'économie sociale* (1896) y los *Études d'économie politique appliquée* (1898).[13]

---

11 En 1901, Walras estimó que había gastado 50 000 francos, más de diez veces su sueldo anual más alto, en la difusión de sus teorías: cf. Walras (1965*a*), vol. 3, p. 187.

12 Las diferencias entre las diversas ediciones de los *Éléments* son vigorosamente destacadas por Walker (1996), un volumen que utiliza y reelabora una serie de artículos sobre Walras publicados originalmente entre 1984 y 1994. En el desarrollo del pensamiento de Walras, Walker distingue una primera etapa creativa (1872-1877), una etapa de madurez (desde 1878 hasta mediados de la década de 1890, que incluye la segunda y la tercera ediciones de los *Éléments,* 1889 y 1896, respectivamente) y finalmente una etapa de declive (que incluye la cuarta edición de 1900 y la edición «definitiva» de 1926). Walker observa que sólo en esta última etapa introdujo Walras las llamadas «opciones escritas» (*written pledges);* el término francés utilizado por Walras es *bons;* la traducción inglesa de Jaffé usa *tickets* y la italiana de A. Bagioti *buoni,* con alguna imprecisión; sobre el significado del término francés cf. Walker (1996), p. 331. Los w*ritten pledges* son importantes en cuanto que permiten evitar el desequilibrio en las decisiones de producción.

13 Para una bibliografía de los escritos de Walras, cf. Walker (1987). Está en marcha la publicación de una edición completa de los escritos económicos de Auguste y Léon Walras, en catorce volúmenes, siendo el editor Economica de París; el vol. 8 (1988) es una edición crítica de los *Éléments* que indica las variantes entre las sucesivas ediciones.

El plan de la obra original partía de una distinción, en el campo de los fenómenos económicos, entre *a*) las «leyes del intercambio», asimiladas a leyes naturales semejantes a las que estudia la física, aunque referidas a «hechos de la humanidad» más que a «hechos naturales», que eran objeto de la economía pura; *b*) la producción de la riqueza (división del trabajo, organización industrial), que era el objeto de la economía aplicada; y *c*) problemas de distribución, que implicaban también cuestiones éticas, que constituían el objeto de la economía social. Los tres campos en los que se subdividía la obra del economista suponen tres tipos diferentes de trabajo analítico, con distintos niveles de abstracción y diferentes conexiones con otros ámbitos de investigación: mayor proximidad a las ciencias naturales y particularmente a la física para la economía pura, a las ciencias sociales para la economía aplicada, y a la filosofía para la economía social. Paralelamente a esta tripartición, entre otras cosas, estaba la distinción entre el supuesto teórico de la libre competencia absoluta, las condiciones competitivas de los mercados reales y, finalmente, el «principio» de la libre competencia (entendido no sólo como comprensivo de la optimalidad teórica de la competencia perfecta, sino también de su realización concreta y de su equidad).

En la edición «definitiva», los *Éléments* se dividían en tres partes. Después de una parte introductoria sobre la definición de economía política y economía social, tenemos una secuencia paso a paso: la parte 2 se refiere a la teoría del intercambio entre dos mercancías,[14] la parte 3 extiende el análisis al caso de más mercancías; seguidamente encontramos la producción (parte 4), la acumulación y el crédito (parte 5), el dinero (parte 6), el crecimiento y la crítica de las teorías anteriores (en particular, la teoría «inglesa» —esto es, la de Ricardo y John Stuart Mill— relativa a precio, renta de la tierra, salarios e interés: parte 7), el monopolio y los impuestos (parte 8).

Subyaciendo a esta construcción hay una representación estilizada de la economía de mercado, que adopta la Bolsa de París como arquetipo (ya estudiada en Walras, 1867, y después de nuevo en Walras, 1880, donde destacaba en particular la ausencia de intercambios a precios que no fue-

14 A diferencia de lo que Niehans (1990), p. 211, sostiene, éste no es un análisis del equilibrio parcial, sino un análisis del equilibrio general referido a un sistema muy simplificado.

ran de equilibrio). La tradición de las bolsas continentales, que hasta pocos años antes las había diferenciado de las anglosajonas, se basaba en un subastador que tenía que vocear sucesivamente los diversos valores, proponiendo un precio para cada uno de ellos, y averiguar la correspondiente demanda y oferta. Entonces se ajustaba el precio, aumentándolo cuando la demanda era mayor que la oferta y reduciéndolo en el caso opuesto. Tal proceso de ajuste continuaba hasta que se alcanzaba un equilibrio entre oferta y demanda; los intercambios reales sólo tenían lugar cuando se llegaba a esta situación.[15]

El funcionamiento de la bolsa se tomaba como arquetipo del mercado libremente competitivo, que según Walras constituía al mismo tiempo un supuesto analítico y un ideal normativo cuya optimalidad tenía que demostrarse.[16] Existe una tensión entre el lado interpretativo y el lado normativo en el análisis de Walras (como en la mayoría de sus seguidores). Algunas lecturas de su obra se centran sólo en un aspecto, sacrificando así el otro. Sin embargo, la mayoría de los intérpretes de Walras

---

15 En cambio, las bolsas anglosajonas se basaban en el *continuous trading,* un modo de operar que también han adoptado recientemente las bolsas continentales (la bolsa italiana lo hizo entre 1992 y 1993), y que como veremos constituía el término de referencia de la teoría de Marshall, así como de la de Hicks. De todos modos, tenemos que destacar que en el marco de la teoría del intercambio de Walras sólo tenía lugar una vez que se alcanzaban los precios que aseguran el equilibrio entre la demanda y la oferta simultáneamente en todos los mercados; puesto que las funciones de demanda dependen simultáneamente de los precios de todos los bienes (mientras que en el modelo del intercambio puro las cantidades disponibles de los diversos bienes son datos del problema), no podemos considerar que se alcance el precio de equilibrio de una mercancía simplemente porque se establezca la igualdad entre su demanda y su oferta, si no se ha establecido también el equilibrio para todas las demás mercancías. Pasando por alto estas dificultades, Walker (1996) destaca repetidamente la riqueza de detalles que Walras proporcionó sobre los mecanismos de mercado considerados en su análisis, especialmente en comparación con el breve tratamiento que hizo Marshall del «mercado de granos» en sus *Principles* y con la naturaleza totalmente abstracta (en el sentido de ausencia de cualquier referencia al mundo concreto) de la moderna teoría axiomática del equilibrio económico general.

16 En el plano político, Walras fue un pensador progresista, que propuso el cooperativismo más que la lucha de clases y que persiguió ideales de justicia social, por ejemplo con la propuesta de nacionalizar la tierra y atribuir la renta al Estado. Sobre la relación entre la competencia y el papel del Estado en Walras, cf. Ingrao y Ranchetti (1996), p. 284.

adoptan una posición intermedia entre los dos extremos, con sólo diferencias de énfasis en la importancia relativa del análisis normativo y del análisis interpretativo.[17]

Intentemos proporcionar una representación imprecisa del análisis de Walras; al hacerlo, sin embargo, la fidelidad al texto de Walras se sacrifica en algunos aspectos a la sencillez de la exposición.[18]

En lo que se refiere al *modelo del intercambio puro,* los datos del problema consisten en el número de mercancías y de agentes económicos, en sus preferencias y en las dotaciones de cada mercancía para cada agente. Las preferencias se expresan por funciones de demanda individuales de los diferentes bienes, que Walras derivó de las funciones de utilidad.[19] Para

---

17 Así, por ejemplo, Jaffé destacó el aspecto normativo (véanse los ensayos reunidos en Jaffé, 1983), mientras que Schumpeter (1954), Morishima (1977) y Walker (1996), pp. 31-52, centraron su atención en la naturaleza descriptiva del análisis de Walras. Estas diferencias se extienden también al análisis del *tâtonnement,* interpretado alternativamente o (con gran cautela) como una construcción esencialmente atemporal o como una representación analítica de un proceso real; esta última interpretación posiblemente subvalora (o deja de lado) las dificultades analíticas que surgen a lo largo de este camino. Si tenemos presentes tales dificultades, de las que Walras no fue del todo consciente, podemos alegar una tercera interpretación, intermedia entre las dos primeras: a saber, que Walras había partido del análisis de los procesos reales y después había cambiado gradualmente (y parcialmente), yendo en la dirección de una construcción atemporal.

18 De todos modos, esto es verdad para prácticamente todas las ilustraciones de la teoría walrasiana, muchas de las cuales se refieren principalmente a la construcción de un puente entre ella y los posteriores desarrollos teóricos. Entre éstas, hemos de recordar por lo menos los importantes escritos de Napoleoni (1965) y Morishima (1977).

19 Con la ayuda, en este aspecto, de un colega de la Academia de Lausana, Antoine Paul Piccard: cf. Walras (1965*a*), vol. 1, pp. 309-311, y Jaffé (1983), pp. 303-304. Walras consideraba la utilidad como medible: un punto sobre el que su sucesor Pareto discrepó. También suponía «que la utilidad que un consumidor obtiene de cualquier mercancía es independiente de la cantidad que consume de otras mercancías» (Walker, 2003, p. 279). De todos modos, Howey 1989, p. 38, destacó la tendencia de Walras a soslayar tanto como fuera posible el problema de la mensurabilidad de la utilidad. Ingrao e Israel (1987) destacan que para Walras «aunque no es numéricamente mensurable, la "satisfacción" es una magnitud cuantitativa» (ibíd., p. 157; cf. también p. 147 y pp. 166-168, donde se recuerda la distinción establecida por Walras entre «datos físicos» y «datos psíquicos»; con esta distinción —o mejor, con la distinción «entre hechos externos y hechos íntimos»— Ingrao y Ranchetti, 1996, pp. 306 y ss., relacionan la existente «entre la aplicación analítica y la aplicación numérica de las matemáticas»; también destacan que Walras siempre se mostró hostil ante la aplicación del cálculo numérico en la economía pura, y de ahí ante el utilitarismo benthamita, mientras que en la estela de Descartes creía que las matemáticas constituían la forma necesaria de cualquier conocimiento científico verdadero). Una compren-

cada individuo tenemos, pues, una restricción presupuestaria, que asegura la igualdad entre el valor de los bienes que demanda y los recursos de los que puede disponer. La solución de equilibrio para los precios relativos de las diferentes mercancías y para las cantidades de cada una de ellas, adquiridas y vendidas por cada individuo, se define analíticamente como solución de un sistema de ecuaciones, por medio de la ilustración de un proceso de ajuste *(tâtonnement)* que se entiende como una representación idealizada de lo que tiene lugar en la realidad en condiciones competitivas.[20] De acuerdo con dicho proceso, el sistema comienza con un precio inicial *crié au hazard* (dado aleatoriamente por un subastador); después se comparan los correspondientes niveles de demanda y oferta, y el precio «voceado» se cambia hasta que se alcance un equilibrio; sólo entonces se efectúan los intercambios.[21]

El modelo analítico es sencillo. Ante todo, como se indicó más arriba, para cada individuo tenemos tantas funciones de demanda como mercancías; cada función expresa la demanda de cada individuo para cada mercancía como una función del precio de la propia mercancía y de todos los demás precios —que son incógnitas por determinar—, además de las dotaciones iniciales de las distintas mercancías de las que dispone el individuo (y que, multiplicadas por sus precios, determinan la renta disponible por éste). Se supone que estas funciones son independientes y permanecen invariables en el curso del proceso de ajuste hacia el equilibrio;

---

sión más clara de los límites de la noción cardinal de la *utilidad* —observan Ingrao y Ranchetti 1996, pp. 310-314— la propuso el famoso matemático Jules-Henri Poincaré (1856-1912), en una carta a Walras (traducción italiana en Ingrao y Ranchetti (1996), pp. 336-337) de septiembre de 1901; en particular, Poincaré «identifica los dos postulados fundamentales de la teoría económica de Walras [...] en los supuestos de comportamiento perfectamente egoísta y de previsión perfecta, y concluye: "El primer supuesto sólo puede admitirse como una primera aproximación, pero el segundo posiblemente plantea algunas reservas"» (Ingrao y Ranchetti, 1996, p. 312).

20 La competencia se identifica aquí con la ausencia de obstáculos o fricciones en el flujo de órdenes de compra o de venta que convergen en el mercado: cf. Jaffé (1983), p. 291.

21 La interpretación tradicional atribuye a un «subastador» la responsabilidad de indicar el precio inicial y de cambiarlo; Walker (1996, pp. 55-57, 82-89, 263-267) sostiene que en opinión de Walras todos los agentes profesionales en un mercado autorizado pueden asumir este papel, intercambiando opciones orales (promesas) de vender o comprar en el caso de que el precio «voceado» por el subastador sea el precio de equilibrio (como ya se indicó, las *written pledges* sólo se introdujeron en la cuarta edición de 1900).

además, la cantidad demandada disminuye cuando aumenta el precio de la mercancía que se considera, permaneciendo sin cambios todas las demás variables. Para cada mercancía, las funciones de demanda de los diferentes individuos se suman; así llegamos a definir unas funciones de demanda agregada, una para cada mercancía. A las restricciones presupuestarias del individuo corresponde un sistema de ecuaciones que expresan las condiciones del equilibrio agregado: esto es, para cada mercancía la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. Tenemos así dos grupos de ecuaciones: las funciones de demanda y las condiciones de equilibrio; en cada uno de los dos grupos, el número de ecuaciones es igual al número de mercancías. La «ley de Walras» nos recuerda, por lo tanto, que una de estas ecuaciones puede deducirse de las otras (a saber, que si n–1 mercados están en equilibrio, lo mismo vale necesariamente para el mercado n-ésimo). Si hay n mercancías, pues, las ecuaciones independientes son $2n$–1. Tenemos entonces un número de ecuaciones independientes igual al número de incógnitas que determinar (los n–1 precios relativos, esto es, los precios de las diversas mercancías en términos de uno de ellos que se escoge como patrón de medida, y las n cantidades de las diferentes mercancías demandadas en el sistema en su conjunto). Evidentemente, una vez determinados los precios, también se determinan las cantidades de cada mercancía adquiridas o vendidas por cada individuo, sobre la base de las funciones individuales de demanda. El resultado, análogo a los publicados tres años antes por Menger y Jevons, es que los precios de las diversas mercancías son proporcionales a sus *rarétés,* o utilidades marginales.

Walras era consciente del hecho de que la mera igualdad entre el número de ecuaciones y el número de incógnitas no aseguraba por sí misma soluciones económicamente significativas para las variables que había que determinar; esta función esencial se confiaba, de hecho, implícitamente a la ilustración del proceso de *tâtonnement* que pretendía asegurar la estabilidad del equilibrio. En el caso del intercambio puro, como en los pasos siguientes, en los que se consideraban gradualmente intercambio y producción, acumulación y dinero, el análisis de la estabilidad era una parte integral de la teoría walrasiana: en opinión de Walras, como para todos los demás fundadores del enfoque marginalista, un equilibrio inestable no constituía una solución aceptable del problema de representación del funcionamiento de los mercados. En cada caso, pues, el análisis del equilibrio y de su estabilidad iba seguido de un análisis de estática com-

parativa, dirigido a identificar lo que sucede cuando algunos datos del problema —la dotación inicial de alguna mercancía, o las preferencias del consumidor— cambian.[22]

En el caso del *modelo de producción e intercambio,* cada individuo dispone de unas dotaciones dadas de lo que podemos llamar bienes de capital en sentido amplio: tierra, bienes de capital propiamente dichos, bienes de capital personal (capacidades). Además, las funciones de producción son conocidas, y expresan las cantidades producidas de las diferentes mercancías como funciones crecientes de las cantidades utilizadas de los servicios de los diversos factores productivos. Inicialmente, en aras de la sencillez, tales funciones se basan en el supuesto de coeficientes técnicos fijos, que implica la ausencia de sustituibilidad entre los diferentes factores de producción y rendimientos constantes a escala. Junto con los mercados de las mercancías tenemos ahora los mercados de los servicios de los factores productivos, que son «alquilados» por sus propietarios a los empresarios. El papel de estos últimos es el de adquirir tales servicios, organizar el proceso productivo y vender las mercancías producidas. La competencia asegura que los empresarios no obtienen beneficio alguno, aparte del «salario de dirección» que se incluye en los costes de producción.[23]

Por lo tanto, tenemos un nuevo grupo de ecuaciones, tantas como mercancías, que asegura para cada bien de consumo la igualdad entre sus costes de producción y el valor del producto. Además, tenemos un grupo de funciones de demanda de los servicios de los bienes de capital, tantas como bienes de capital; la demanda de cada servicio corresponde a la cantidad de éste que se emplea en los procesos productivos del conjunto, y se expresa, por lo tanto, como una función de la tecnología (dicho con mayor precisión, de los coeficientes técnicos de producción) y de los nive-

---

22 El análisis de la estabilidad, y en general de los procesos de desequilibrio, es esencial para Walras. Sobre este punto cf. por ejemplo, Walker (1996), pp. 26-27, 263, 271-272. Ingrao y Ranchetti (1996), p. 281, también destacan que, según Walras, la convergencia hacia el equilibrio tiene lugar con extrema rapidez. Walker (1996), p. 67, demuestra que Walras, después de declararse «seguro» de la convergencia en 1874, siguiendo una discusión epistolar con Wicksteed en 1899 pasó a considerar que la convergencia sólo era «probable».

23 Sobre el papel de los empresarios en el modelo de Walras, cf. Walker (1996), pp. 280-287.

les de producción de los distintos bienes de consumo. Otro grupo de ecuaciones (una vez más, tantas como bienes de capital) expresa la condición de equilibrio en los mercados de los servicios de bienes de capital como igualdad entre la cantidad demandada y la cantidad disponible para cada servicio.[24] Las ecuaciones adicionales se corresponden en número a las incógnitas adicionales: los precios de los servicios de los bienes de capital, en términos de la mercancía escogida como patrón de medida, las cantidades demandadas de cada servicio y las cantidades producidas de los diferentes bienes de consumo.

El proceso de ajuste al equilibrio, o *tâtonnement,* es en este caso evidentemente mucho más complejo que en el caso del modelo de intercambio puro. Walras intentó esbozar con precisión los diferentes aspectos de dicho proceso, y en las posteriores ediciones de los *Éléments* su análisis experimentó cambios importantes. Así, por ejemplo, la tercera edición (1896) prevé intercambios de los servicios de bienes de capital incluso a precios distintos de los de equilibrio: la producción puede tener lugar en desequilibrio, pudiendo ser diferentes el precio y el coste medio, y generar beneficios o pérdidas para las diferentes empresas, a consecuencia de lo cual se expansionen o se reduzcan, entren o salgan del mercado, aunque permaneciendo constante la dotación de los diferentes bienes de capital.[25] Es probable que fuera precisamente para superar los defectos que presentaba tal solución cuando se pasaba al modelo con acumulación, por lo que Walras se decidió a introducir el mecanismo de los *written pledges* en la cuarta edición de 1900. Sin embargo, este mecanismo, aparte de ser decididamente menos realista, dado que excluía cualquier

24 Recordemos que en el modelo de producción e intercambio no existe producción de nuevos bienes de capital, los cuales se supone que duran para siempre y que tienen una eficiencia independiente de su edad. Recordemos también que en terminología walrasiana los bienes de capital incluyen bienes de capital propiamente dichos, tierra y bienes de capital personal (capacidades laborales).

25 Cf. Walker (1996), pp. 129-154. La ausencia de mercados de bienes de capital (además de los mercados de sus servicios), así como la ausencia del ahorro y la acumulación, son necesarias a fin de evitar contradicciones en esta representación analítica del proceso de ajuste, especialmente para evitar que los valores de equilibrio de las variables dependan de la senda de ajuste seguida por los precios de los servicios de los bienes de capital (Walker, 1996, p. 153).

transacción fuera de la situación de completo equilibrio, creaba más problemas de los que resolvía.[26]

Walras abordó después el tercer modelo, con *acumulación y crédito*. En otras palabras, pasó al caso en el que también los bienes de capital pueden ser producidos, y, por lo tanto, al tema de la acumulación de capital. Era en esta etapa, antes de tener en cuenta el dinero, en la que se introducía el problema del crédito: nos enfrentamos así con la demanda y oferta de crédito en términos reales, es decir, en términos de la mercancía escogida como patrón de medida.

A fin de tratar este problema, Walras introdujo una mercancía *E* (*épargne,* esto es, 'ahorro'), que posee la característica de producir una renta anual perpetua igual a una unidad de la mercancía elegida como patrón, y que tiene, por lo tanto, un precio igual a la inversa del tipo de interés. Esta mercancía es demandada por aquellos que desean invertir en la compra de nuevos bienes de capital (los empresarios), y es ofrecida por quienes deciden ahorrar (los capitalistas). La demanda y oferta de esta mercancía depende, pues, por una parte, de las preferencias de los agentes económicos por un consumo corriente, más que por un consumo futuro, y, por otra, del rendimiento de la inversión en nuevos bienes de capital. La condición de igualdad entre la demanda y la oferta de la mercancía *E* constituye una ecuación adicional, que corresponde a la incógnita adicional representada por el precio de la mercancía *E* (o su inverso, el tipo de interés).

Además, en equilibrio el precio de oferta de los bienes de capital que se producen (el cual viene dado por su coste de producción) debe ser igual a su precio de demanda, que corresponde a su rendimiento neto, descontado sobre la base del tipo de interés implícito en el precio de la mercan-

---

26 Cf. Walker (1996), pp. 321-395. Walker considera que el modelo de la cuarta y quinta ediciones de los *Éléments* es decididamente inferior al de la tercera, subvalorando los límites de esta última, que se han recordado en la nota anterior. Además, destaca que los economistas de la generación inmediatamente siguiente a la de Walras, en particular Pareto y Edgeworth, utilizaron como referencia principalmente el modelo de la tercera edición, mientras que el modelo con los w*ritten pledges* sólo adquirió un papel dominante en la etapa posterior de la teoría axiomática del equilibrio general; Edgeworth es también uno de los primeros autores que destacó los problemas de dependencia de la senda implícitos en la representación de un modelo dinámico que también permite intercambios fuera de la situación de completo equilibrio. Sobre el debate entre Walras y Edgeworth acerca de este punto, cf. Walker (1996), pp. 302-315.

cía *E*. En lugar de esto, es posible definir, para cada bien de capital, un tipo de rendimiento, que viene dado por la renta neta (igual a la renta bruta, esto es, al precio del servicio del bien de capital que se considera, menos el coste de amortización y seguro) dividida por el precio del bien de capital. La inversión en los diferentes bienes de capital produce el mismo tipo de rendimiento, que a su vez es igual al tipo de interés que lleva al equilibrio entre la demanda y oferta de la mercancía *E,* es decir, el ahorro. Además, para cada bien de capital en equilibrio la demanda debe ser igual a la oferta. Si en la situación inicial un bien de capital produce un tipo de rendimiento más alto que el de otros bienes de capital, se demuestra beneficioso aumentar su producción, y de ahí su oferta. Esto provoca una reducción de su precio, hasta el punto en que su tipo de rendimiento ha disminuido hasta el mismo nivel que los tipos de rendimientos de los otros bienes de capital. Y a la inversa, aquellos bienes de capital para los que el precio de demanda resulta ser menor que el precio de oferta, no se producirán, y su precio será igual al valor actual de las rentas esperadas de la venta de sus servicios.[27]

Este modelo también experimentó cambios importantes, con un análisis más detallado en la transición de la primera a la segunda y tercera ediciones, y con modificaciones adicionales en la cuarta y quinta ediciones.

El *dinero* se introdujo en una cuarta etapa del análisis, como un puente requerido por los agentes económicos para cruzar los intervalos de tiempo entre desembolsos e ingresos. Por lo tanto, el dinero se consideraba como una de las dos clases de capital circulante, junto con los medios de producción no duraderos. La demanda neta de saldos monetarios dependía del nivel del tipo de interés que representaba su coste de oportunidad.[28] También en esta etapa del desarrollo de su teoría, Walras siguió con el supuesto de ausencia de incertidumbre en los estados de equilibrio. En

---

27 Sobre este modelo, ya criticado por Bortkiewicz y Edgeworth (cf. Walker, 1996, pp. 211-234), se ha producido en Italia un interesante debate interpretativo-teórico, al que han contribuido Pierangelo Garegnani, Augusto Graziani, Domenico Tosato, Enrico Zaghini y otros. Para una perspectiva general de este debate y las referencias bibliográficas, cf. Tiberi (1969).

28 También el análisis del dinero experimentó cambios notables en la transición de la tercera a la cuarta ediciones de los *Éléments;* para una ilustración de las dos etapas, cf. Walker (1996), pp. 235-255 y pp. 399-419, respectivamente.

consecuencia, la teoría monetaria de Walras no se prestaba a analizar el ciclo como una secuencia de desequilibrios con un origen en los fenómenos monetarios: una clase de análisis que caracterizaba la tradición oral del Cambridge de Marshall y después las obras de los discípulos de Marshall, como también la escuela austríaca con Mises y Schumpeter, y más tarde con Hayek. En conjunto, surge una contradicción insuperable entre la naturaleza estática del equilibrio económico general walrasiano y el intento de hacer posible una noción de dinero que es algo distinta y más amplia que un simple patrón de medida.[29] Vale la pena destacar que éste no es un aspecto secundario: de hecho, se introduce penetrantemente en el enfoque de los límites heurísticos del enfoque walrasiano y de toda la línea de investigación que tiene su origen en él.

A pesar de los muchos años que dedicó Walras a completar y refinar su gran edificio teórico, incluso aparte de los temas que se refieren a la definición de los activos institucionales y de los comportamientos que subyacen en los sistemas formales de ecuaciones,[30] quedan por resolver varios problemas decisivos. Éstos se refieren no sólo a las dificultades que halló en lo que para él no eran más que aproximaciones sucesivas, la introducción de la acumulación y el dinero. Como veremos en los siguientes apartados, se mantienen abiertas cuestiones analíticas decisivas: la demostración de la existencia, unicidad y estabilidad de las soluciones. En efecto, en sus intentos en esta dirección pareció confundir las cuestiones de la existencia y unicidad del equilibrio. En conjunto, Walras construyó los fundamentos conceptuales y analíticos de la teoría del equilibrio económico general, pero no consiguió completar su análisis, ni siquiera provisionalmente.

Esta tarea la intentaron sucesivas generaciones de estudiosos. Sin embargo, como veremos, los resultados se mantendrán a cierta distancia de las esperanzas que habían alimentado los esfuerzos de Walras: ni la estabilidad, ni la unicidad del equilibrio económico general, ni siquiera para el modelo más sencillo del intercambio puro, pueden demostrarse en con-

---

29 Bridel (1997) proporciona una cuidadosa reconstrucción analítica de los intentos de Walras (y de Pareto) para introducir el dinero en la teoría del equilibrio económico general, y de su fracaso.

30 Éste es un aspecto repetidamente considerado por Walker (1996).

diciones suficientemente generales.[31] Dados los objetivos que se había fijado, podríamos decir que, a pesar de la sofisticación de muchas contribuciones posteriores, si Walras hubiera conocido este resultado, habría tenido que considerar que había perdido su apuesta al iniciar la nueva corriente de investigación centrada en el equilibrio económico general.

12.3. Vilfredo Pareto y la escuela de Lausana

Cuando se retiró de la cátedra de Lausana en 1892, Walras se aseguró de que un ingeniero de cuarenta y cinco años, Vilfredo Pareto, fuera nombrado en su lugar.

Nacido en París en 1848, hijo de un marqués genovés exiliado por ser seguidor de Mazzini, Pareto estudió ingeniería en la Universidad de Turín, donde se graduó en 1870. Después trabajó como ingeniero de ferrocarriles y como director adjunto y director general de las Ferriere Italiane en Florencia. Obligado a renunciar en 1890, cuando la compañía sufrió una crisis, comenzó a interesarse por la economía al leer los *Principii di economia pura* de Pantaleoni, y después los escritos de Walras; sólo en 1892 publicó sus primeros artículos en el *Giornale degli economisti*. La actividad de estudioso a tiempo completo sólo comenzó con el nombramiento en Lausana. En 1896-1897, reuniendo y ampliando sus conferencias, publicó, en dos volúmenes, el *Cours d'économie politique,* ampliamente dedicado a digresiones eruditas que anunciaban sus escritos sociológicos, mientras que sólo la primera parte se dedicaba a una ilustración de la teoría de Walras. Su principal obra en nuestro campo es el *Manuale di economia politica* (1906), en particular el apéndice matemático a la edición francesa de 1909. Los otros escritos conocidos se refieren a la sociología: *Les systèmes socialistes,* que datan de 1901-1902, y los dos volúmenes del *Trattato di sociologia generale,* de 1916.[32]

---

31 La unicidad del equilibrio es importante para mantener la validez general de los análisis de estática comparativa, que de otro modo se reducen a un contorno limitado de la solución de equilibrio.

32 Las *Œuvres complètes* de Pareto han sido publicadas en treinta volúmenes, editados por Busino (1964-1989). Una bibliografía de Pareto, preparada por Gabriele Da Rosa, ha sido publicada como apéndice a Pareto (1960), vol. 3, pp. 471-542. La correspondencia de Pareto llena cinco volúmenes: Pareto (1960), 3 vols. (su correspondencia con Pantaleoni) y Pareto (1973), 2 vols., que incluye una cuidada bibliografía cronológica (ibíd., vol. 1, pp. 101-143).

Considerablemente enriquecido por una herencia en 1898, Pareto se casó un año después con una condesa de origen ruso, que lo abandonó dos años después, fugándose con su joven cocinero. El profesor de Lausana se trasladó entonces a Céligny, en Suiza, y en 1907 renunció a su cátedra, viviendo solo hasta su muerte en 1923.[33] Acababa de ser designado senador por Mussolini, pero, aunque sus opiniones se habían hecho cada vez más conservadoras con la edad, hubiera sido demasiado un aristócrata aceptando enrolarse en el rebaño fascista. Sólo dos días antes de su muerte se casó con la compañera de los últimos diecisiete años de su vida, la joven parisina Jeanne Régis, tratada durante largo tiempo más como gobernanta que como esposa.

Sus contribuciones a la teoría económica consistieron esencial, mas no exclusivamente, en la hábil aplicación de los instrumentos matemáticos al enfoque del equilibrio económico general desarrollado por Walras.[34] A medio camino entre la economía y la sociología estaba la ampliamente conocida «ley de Pareto», que se refiere a la distribución de la renta personal. La «ley» (Pareto, 1896) se resumía en una fórmula famosa:

$$\text{Log } N = \log A - \alpha \log x,$$

en la que N es el número de familias con una renta por lo menos igual a x, A es un parámetro que indica el tamaño de la población, α es un parámetro estimado, generalmente igual a 1,5. La aparente aplicabilidad de esta fórmula a distintas poblaciones y diferentes épocas parece indicar la independencia de la distribución de la renta respecto de las vicisitudes histori-

33 Otro italiano, Pasquale Boninsegni (1869-1939) le sucedió en la cátedra de Lausana. Entre los seguidores (raros) del enfoque del equilibrio económico general en sus etapas iniciales, recordemos al primer discípulo francés de Walras, Albert Aupetit (1876-1943), y al italiano Enrico Barone (1859-1924), conocido por su artículo de 1908 sobre el «Ministro della pianificazione nello stato collettivista», pero responsable también de la introducción del instrumento analítico de la «línea del presupuesto» (Spiegel, 1971, p. 557) y partidario fallido de una reconciliación entre Walras y Pareto, que desde 1893 se habían enfrentado por temas políticos y metodológicos (el liberalismo extremo de Pareto), más que teóricos.

34 En este campo, Pareto desarrolló principalmente el análisis de estática comparativa y con él «por primera vez, la pendiente de la curva de demanda se deducía de las características de la función de utilidad» (Niehans, 1990, p. 266). Pareto fue también el primer economista que estudió las «ondas largas» (cincuenta años), bautizadas por Schumpeter como «ciclos Kondratief»: cf. Sylos Labini (1950).

cas y sociales. En esto parece implícita una enseñanza moral, análoga a la que se deduce de la «ley de la población» maltusiana: las políticas dirigidas a mejorar las condiciones de vida de las clases pobres son inútiles, puesto que éstas no pueden modificar una distribución de la renta que es una «ley de la naturaleza», dependiendo como depende —según Pareto— de diferencias innatas en la capacidad personal, distribuidas aleatoriamente entre la población. Es importante recordar esta teoría no sólo por la fortuna que tuvo, dando origen a una significativa corriente de investigación,[35] sino también para destacar la importancia que atribuía el economista y sociólogo Pareto al método experimental de las ciencias naturales, en particular de la física, a la cual se refirió en más de una ocasión, en oposición a las «sociologías humanitarias» de Comte, Spencer y muchos otros.[36]

Las principales contribuciones analíticas relacionan el nombre de Pareto con el abandono de la noción cardinal de la *utilidad* a favor de una noción ordinal, y con la noción de *óptimo de Pareto*. Mientras que la noción de *utilidad cardinal* suponía que la utilidad era una magnitud cuantitativa y mensurable, la «utilidad ordinal» sólo implicaba una ordenación de las preferencias del agente, tal que podía representarse por una serie de curvas de indiferencia. Por pares de bienes,[37] cada una de tales curvas indica el lugar geométrico de todas las combinaciones de cantidades consumidas de los dos bienes que el consumidor considera equivalentes. En otros términos, la curva indica cuánto tiene que aumentar el consumo de uno de los dos bienes para compensar una reducción dada del consumo del otro bien.

---

35 Sobre este tema cf. Corsi (1995).

36 Sobre estos temas Pareto también tuvo, en 1900-1901, una polémica con Benedetto Croce, desarrollada a través de contribuciones al *Giornale degli economisti*. Croce sostenía que «la economía no conoce de cosas y objetos físicos, sino sólo de acciones», a saber, elecciones, hechos «de valoración (positiva o negativa)»; por lo tanto, la economía pura no puede asimilarse a la mecánica racional, como Pareto intentaba hacerlo. Este último contestó corrigiendo diversas imprecisiones terminológicas de Croce; también recordaba que había partido del principio utilitarista, pero que después lo había reemplazado por el hecho de la elección, tras haberse dado cuenta de que nadie puede medir un placer: siguiendo el método deductivo había construido entonces una teoría pura sobre la base de unos pocos principios. Pareto equiparaba la posición de Croce a la de las ideas platónicas, y concluía la polémica afirmando: «Yo no soy enemigo de la metafísica, pero no la entiendo y, por lo tanto, no discuto sobre ella». Cf. «La polemica Croce-Pareto», en Pareto (1960), vol. 2, pp. 391-393.

37 Para n bienes tenemos superficies de indiferencia con dimensión n–1, en el espacio n-dimensional de mercancías.

De hecho, hubo precursores de ambas nociones: Irving Fisher para la noción ordinal de la utilidad, y Francis Ysidro Edgeworth, con su «curva de contrato» para la noción de *óptimo de Pareto;* Pareto le devolvió el favor bautizando como «caja de Edgeworth» un instrumento analítico desarrollado por él, que Edgeworth no había utilizado nunca.[38]

En el *Cours* (1897-1897) Pareto propuso el término «ciencia de la ofelimidad» (derivado del griego: 'capacidad de un bien para satisfacer necesidades') para designar la teoría subjetiva del valor. De esta manera, Pareto quería destacar —posiblemente siguiendo la estela de Menger— que su teoría no trataba de un valor de uso considerado como una propiedad intrínseca del bien económico, sino más bien de una valoración subjetiva de los resultados de acciones dadas en el marco de una teoría pura de la elección de los agentes racionales (en el sentido del *homo oeconomicus,* cuyo papel analítico se asimilaba al del punto material en la mecánica).[39] Sin embargo, sólo en el *Manuale* de 1906 encontramos una ilustración sistemática de la teoría del equilibrio general, en la línea de un manual de mecánica racional. Alrededor de 1898, Pareto abandonó la idea de la utilidad mensurable (utilidad cardinal). Adoptando la noción de *curvas de indiferencia,* introducida por Edgeworth en 1881, Pareto dio pasos decisivos hacia la construcción de un sistema analítico completo, en particular esbozando los que más tarde se llamarían *teoremas fundamentales de la economía del bienestar,* dirigidos a demostrar la optimalidad de la economía de mercado en condiciones de competencia perfecta.[40]

---

38 Cf. Niehans (1990), p. 265.

39 Cf. Donzelli (1997). El abandono de la noción de *utilidad cardinal* («el supuesto hedonista») era una manifestación de la tendencia antimetafísica de Pareto; con su noción ordinal de la *utilidad* pensaba que podía concentrar la atención en «el hecho material de la elección». Cf. Tarascio (1973), pp. 145-151. Tarascio (ibíd., p. 156) recuerda también la distinción de Pareto entre utilidad (usada en el campo psicológico para indicar la satisfacción derivada de fuentes económicas y no económicas) y ofelimidad (usada en la teoría económica para designar las satisfacciones derivadas exclusivamente de fuentes económicas).

40 Desarrollos posteriores incluyen el famoso artículo de Slutsky (1915), seguido por Hicks y Allen (1934), que proporcionaban todos los elementos importantes de una teoría de la demanda basada en las curvas de indiferencia, y demostraban que no implica la mensurabilidad de la utilidad. La teoría de la «preferencia revelada» de Samuelson (1938) trataba de indicar cómo podían deducirse las preferencias de los consumidores de la observación de su comportamiento, de un modo que proporcionara una teoría «operativa» de la demanda; esto implicaba, desde luego, un supuesto fuerte de estabilidad en el tiempo de

La noción de *óptimo de Pareto* designa una situación (dicho con más precisión, una utilización específica de la dotación inicial de recursos) tal que no puede modificarse para mejorar la posición de algún agente económico sin empeorar la posición de, al menos, otro agente económico. Pareto demostró que el equilibrio competitivo corresponde a un óptimo en este sentido.

Naturalmente, dada una multiplicidad de equilibrios competitivos, y de ahí una multiplicidad de óptimos de Pareto, sería necesario un criterio para las comparaciones interpersonales, a fin de localizar un óptimo absoluto. Además, el debate posterior, hasta los trabajos de Arrow y Debreu ilustrados más arriba (§ 12.6), señaló las condiciones requeridas para la validez de los dos «teoremas fundamentales de la economía del bienestar». Tales teoremas, que especifican la relación que Pareto estableció entre el equilibrio competitivo y la posición óptima de la economía, afirmaban *a*) que cada equilibrio competitivo es Pareto-óptimo; y *b*) que cada óptimo de Pareto corresponde a un equilibrio competitivo. Entre los supuestos utilizados para demostrar los dos teoremas, recordemos la ausencia de externalidades, la integridad de los mercados, la información perfecta y la previsión; el segundo teorema requiere además la ausencia de rendimientos crecientes a escala. El debate sobre la optimalidad (o eficiencia) de Pareto constituyó durante décadas el núcleo central de la llamada economía del bienestar.

Sin embargo, estos desarrollos se referían principalmente a la etapa de construcción de una teoría axiomática del equilibrio económico general (cf. más adelante § 12.6). En lo que a Pareto se refiere, podemos destacar como conclusión que, como Walras, tampoco su sucesor en la cátedra de Lausana logró dar los pasos decisivos con respecto a los temas cruciales de la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio económico general. Tal

---

las preferencias de los consumidores, de manera que las diferentes observaciones del comportamiento de un consumidor pudieran interpretarse como procedentes del mismo «mapa de preferencias». En el aspecto empírico, Schultz (1938) analizó el consumo de bienes agrícolas; entre otras cosas, intentó contrastar el supuesto del comportamiento racional, pero los resultados no fueron positivos; en general, «el proyecto de establecer relaciones cuantitativas de demanda pareció no tener éxito» (Backhouse, 2003, p. 313). Sobre la historia de la teoría de la demanda hasta 1950 cf. Stigler (1950).

vez fue este resultado, y su creciente conciencia de los límites de la teoría económica pura —límites que se hacían más evidentes cuanto más rigurosa era la teoría— lo que desplazó decisivamente los intereses de Pareto hacia la sociología.

12.4. Irving Fisher

Entre los primeros economistas americanos de fama internacional, encontramos a un representante del enfoque marshalliano dominante en Inglaterra (John Bates Clark, de quien hablaremos más adelante, en el § 13.7) y a un representante de la orientación matemática típica de la escuela franco-italiana del equilibrio económico general, Irving Fisher (1867-1947). Este último tuvo una formación matemática; gradualmente sus intereses se desplazaron hacia la economía, y esta senda intelectual se vio favorecida por las relaciones que estableció cuando, después de su matrimonio, pasó un año viajando por Europa. Sus primeros trabajos se referían a la aplicación de las matemáticas a la teoría económica del valor (como en su tesis de 1892 sobre *Mathematical investigations in the theory of value and prices* [Investigaciones matemáticas en la teoría del valor y los precios], reimpresa en 1925).[41] Gradualmente, creció su pasión por los temas sociales y políticos, y Fisher se convirtió en un ferviente partidario de la estabilidad monetaria (desarrollando en este contexto su teoría de los números índices y convirtiéndose, en 1930, en el primer presidente de la Econometric Society) y de otras muchas causas, desde el esperanto hasta la defensa del medio ambiente.

En el campo teórico, Fisher realizó contribuciones en diversos frentes. Ante todo, desarrolló un análisis basado en la distinción entre stocks y flujos, y propuso una definición de renta relacionada con los flujos de servicios, que excluía el ahorro. Esto le llevó a apoyar la tesis (que se remonta a William Petty, y que en Italia iba a encontrar un partidario en Luigi Einaudi) de un sistema impositivo centrado en el gasto.

---

41 Hemos de destacar que con estos trabajos Fisher se oponía a la entonces orientación dominante de los economistas americanos, entre los cuales predominaban el historicismo y el institucionalismo, caracterizando, por ejemplo, el nacimiento, en 1885, de la American Economic Association.

En segundo lugar, aunque utilizando para su exposición una noción cardinal de la utilidad (con el nombre de *utils* para las unidades de utilidad), Fisher se anticipó a Pareto al proponer una teoría del equilibrio del consumidor basada en la noción ordinal de la utilidad, observando que para localizar la posición de equilibrio lo que importa es sólo la forma de las curvas de indiferencia (un instrumento que, como se dijo más arriba, ya había utilizado Edgeworth). En este contexto, parece que Fisher fue el primero que usó «el familiar gráfico de las curvas de indiferencia convexas cortadas por la línea del presupuesto».[42]

En tercer lugar, Fisher desarrolló una teoría del tipo de interés en el marco de un modelo de equilibrio económico general, deduciéndolo de la comparación entre el tipo de preferencia intertemporal de los agentes económicos y el tipo marginal de sustitución temporal por el lado de la producción. En este marco, Fisher propuso la idea de un sistema de tipos de interés, tantos como mercancías, relacionados entre sí y con el tipo de interés monetario por los cambios esperados en los precios relativos: una visión que más tarde desarrollaría de modo original Sraffa (1932) en su polémica con Hayek, y que también desarrollaría Keynes en el capítulo 17 de su *General theory,* pero que al mismo tiempo anunciaba los modelos de equilibrio general intertemporal del tipo Arrow-Debreu.

Finalmente, la más conocida de las contribuciones de Fisher es la llamada ecuación de cambio, o ecuación de Fisher, que constituyó el fundamento de la moderna teoría cuantitativa del dinero: $MV = PQ$, donde M es la oferta de dinero, y V la velocidad de circulación (esto es, el número de veces que el dinero cambia de manos por unidad de tiempo), mientras que PQ designa el valor (igual al precio P multiplicado por la cantidad Q) de las mercancías intercambiadas durante el mismo intervalo unitario de tiempo. Escrito en términos de flujos de transacciones (con una diferencia en este aspecto relativa a la «ecuación de Cambridge (o marshalliana)», como veremos en el § 13.5), esta ecuación es una identidad que dice que el dinero que fluye yendo de una mano a otra tiene el mismo valor que los flujos de bienes y servicios que se mueven en la dirección opuesta. Para transformar esta identidad en una relación teórica que conecte el nivel de

42 Niehans (1990), p. 273.

precios con la oferta de dinero, son necesarios tres supuestos: independencia de la velocidad de circulación y del volumen de intercambios respecto de la cantidad de dinero en circulación, y dependencia de esta última de las decisiones de las autoridades monetarias.

El economista americano, pues, trabajó «en la frontera» en diversas áreas de investigación; en particular, enfrentado al creciente uso de las matemáticas en la economía pura, su formación como matemático le permitió formular con rigor, precisión e integridad infrecuentes en aquella época una serie de elementos de la construcción teórica que ahora predomina en los manuales universitarios de todo el mundo.

12.5. El debate sobre la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio

Walras, el fundador de la teoría del equilibrio económico general, atribuía gran importancia a la estabilidad. Efectivamente, consideraba que el análisis de la estabilidad era una parte esencial del análisis del equilibrio; además, en ausencia de estabilidad, incluso el análisis de estática comparativa, al que también atribuía gran importancia,[43] se vería privado de significado. Sin embargo, como se recordó antes, la simple igualdad entre el número de ecuaciones independientes y el número de incógnitas no es por sí misma suficiente para garantizar la existencia de soluciones económicamente significativas (esto es, soluciones no negativas, así para los precios como para las cantidades), y menos aún su unicidad y estabilidad. Generaciones de economistas matemáticos abordaron estos temas, y el debate todavía continúa.

Dicho debate alcanzó un punto culminante en los primeros años de la década de 1930, en Viena. Pareto había reformulado la teoría walrasiana en términos que podían utilizar directamente los matemáticos profesionales.[44] Una presentación esquemática de la teoría walrasiana, amplia-

43 Como más tarde hizo Schumpeter, que llegó a considerarlo como el fulcro real de la teoría del equilibrio económico general: cf. más adelante § 15.2.

44 En particular, Pareto utilizó el determinante hessiano.

mente conocida en los países de lengua alemana, era la del sueco Gustav Cassel (1866-1945): también ella llamaba la atención sobre los problemas que quedaban por resolver después de los primeros cincuenta años de trabajo sobre el equilibrio económico general.[45] Simultáneamente, en la escuela austríaca, la formulación de la teoría de la imputación de Wieser (cfr. más arriba § 11.4) volvía a proponer, aunque en un contexto distinto, el problema de la solución de los sistemas de ecuaciones económicas.

El debate sobre los aspectos matemáticos de la teoría del equilibrio general fue influenciado también por el programa axiomático que dentro del campo matemático perseguía fervientemente David Hilbert (1862-1943). El lenguaje matemático, de instrumento para ser utilizado en teorías específicas desarrolladas por economistas y por físicos, o por científicos aplicados en algunas ramas del conocimiento, se convirtió en el elemento unificador de las diferentes teorías, las cuales se concebían más como estructuras formales abstractas que como representaciones del mundo.

Entre los discípulos de Hilbert encontramos a John von Neumann (1903-1957), que contribuyó al debate sobre el equilibrio general no sólo con importantes resultados, sino también y principalmente favoreciendo la incorporación en la teoría económica del lenguaje de la topología, al cual había recurrido en sus pruebas, utilizando en particular el teorema de Brouwer (o del «punto fijo»).

En Viena, el centro más activo de discusión sobre los temas del equilibrio económico general, estaba el seminario organizado por Karl Menger (1902-1985), matemático, hijo del economista Carl, que había fundado la escuela austríaca. La insuficiencia de la mera igualdad entre el número de ecuaciones y el número de incógnitas había sido destacada en una serie de contribuciones por Hans Neisser (1932), Friedrich Zeuthen (1933) y Heinrich von Stackelberg (1933), después de que Remak (1929) hubiera recordado que en economía sólo pueden aceptarse como significativas las soluciones no negativas. Estimulado por el banquero Karl Schlesinger, un

45 Cassel simplificó la teoría de Walras suponiendo dadas las funciones de demanda individual, renunciando así a su deducción a partir de las funciones de utilidad; también supuso coeficientes de producción fijos.

activo participante en los seminarios de Menger, Abraham Wald (1902-1950) ofreció una solución inicial al problema de la existencia del equilibrio. Todos estos trabajos utilizaban la distinción entre bienes libres (esto es, bienes disponibles en una cantidad superior a la demandada a cualquier precio no negativo), cuyo precio es cero, y bienes económicos, para los cuales la igualdad entre la demanda y la oferta se alcanza en correspondencia con un precio positivo. El truco consistía en sustituir las igualdades de las ecuaciones walrasianas por desigualdades débiles, a fin de determinar endógenamente qué bienes son libres y cuáles no lo son, qué bienes son producidos y cuáles no lo son. Wald (1936) llegó a demostrar la existencia y la unicidad (pero no la estabilidad) del equilibrio; sin embargo, este resultado se obtuvo a través del recurso al supuesto restrictivo, que no puede justificarse en la interpretación económica, de que sea válido para la economía en su conjunto el llamado axioma débil de la preferencia revelada, que se refiere a la naturaleza no contradictoria de las elecciones individuales.[46]

Inmediatamente después de esto, en 1937, en un ensayo presentado originalmente en Princeton en 1932, von Neumann proporcionó una contribución decisiva con su famoso modelo de crecimiento equilibrado. Este modelo se formuló en términos de desigualdades: para cada bien, la cantidad ofrecida debe ser mayor o igual que la cantidad demandada; además, el precio debe ser menor o igual que los costes de producción. En consecuencia, algunos bienes pueden resultar «libres», esto es, disponibles en cantidades superiores a la demanda para cualquier precio positivo: su precio será cero y su producción será nula. Por la misma razón, la producción de toda mercancía cuyo precio resulte menor que los costes de producción será nula. En otras palabras, la solución del sistema de ecuaciones, que incluye igualdades y desigualdades, define un núcleo de bienes para el cual los precios y las cantidades producidas son positivos.

Una peculiaridad del modelo de von Neumann, que en esto seguía las mismas líneas que la contribución de Cassel, es la estricta relación entre la tasa de crecimiento y el tipo de interés. En el modelo de von Neumann, estas dos variables se definían como soluciones de problemas distintos

46 Cf. Ingrao e Israel (1987), pp. 202 y ss.

pero «duales»: la tasa de crecimiento aparecía como la solución del problema de las cantidades considerado como un problema de maximización sujeto a restricciones, mientras que el tipo de interés surgía como la solución del problema de los precios considerado como un problema de minimización sujeto a restricciones.

Un aspecto crucial de este grupo de contribuciones, y, por lo tanto, del seminario de Karl Menger, era el uso de la topología en la teoría económica. Podemos recordar particularmente el papel central, en las pruebas de la existencia del equilibrio, del teorema del punto fijo de Brouwer: una contribución que parece haber tenido también una influencia en el desarrollo de la filosofía, induciendo a Ludwig Wittgenstein a reconsiderar su opinión de que su *Tractatus logico-philosophicus* de 1921 constituía la solución definitiva a todos los problemas filosóficos, y, por lo tanto, a decidirle a volver a la filosofía.

El seminario de Karl Menger ya había sido dispersado, incluso antes de la anexión de Austria a Alemania, por el ascenso del fascismo y el nazismo, que indujeron a muchos de sus protagonistas (y a todos los economistas austríacos más importantes) a elegir el camino del exilio. (En cambio, Schlesinger escogió el suicidio.) El subsiguiente punto de referencia fue, después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, la Cowles Commission, en Chicago. Sin embargo, con ella entramos en el campo del desarrollo de la teoría axiomática del equilibrio, por un lado, y de los modelos econométricos, por otro; esto es, temas que trataremos, respectivamente, en el apartado siguiente y en el § 17.7.

Aquí solamente tocamos un tema que se examinará en el capítulo 17: el desarrollo de la teoría de juegos *in primis* por von Neumann y Morgenstern, como un método que permitía las interrelaciones que conectan las decisiones de los diferentes agentes económicos que hay que tener en cuenta. Su volumen *Theory of games and economic behaviour* [Teoría de los juegos y del comportamiento económico] se publicó en 1944; sus autores presentaban la teoría de juegos como un instrumento mejor que la teoría de Walras-Pareto para interpretar la complejidad de los fenómenos sociales interrelacionados, en particular los casos de formas de mercado intermedias entre la competencia y el monopolio. La teoría de juegos dio origen a distintas corrientes de investigación en la teoría económica, entre ellas la reconstrucción de las funciones de utilidad cardinal sobre la base

de un enfoque probabilístico-subjetivo que se remonta a Daniel Bernoulli y su solución a la paradoja de San Petersburgo[47] y se desarrolla a través de Ramsey (1926) y De Finetti (1930, 1931) y después Savage (1954); la noción de *equilibrio* de Nash y de un núcleo de la economía (Nash, 1950);[48] la teoría de la organización industrial; y, en épocas más recientes, las teorías evolucionistas basadas en juegos repetidos.

12.6. La búsqueda de una economía axiomática

Como ya hemos insinuado en el apartado anterior, en la década de 1930 se dio un paso decisivo hacia la solución matemática del problema de la existencia de un equilibrio económico general, particularmente gracias al uso de la topología. El uso de este instrumento matemático no se consolidó entre los matemáticos hasta después de la Segunda Guerra Mundial; *Value and capital* [Valor y capital] de Hicks (1939), la reelaboración más influyente de la teoría del equilibrio económico general de ese período,[49] todavía utilizaba sólo los instrumentos del cálculo diferencial, que se remontaba a Newton y Leibniz. Sin embargo, junto con la topología hizo su entrada en la economía otro elemento, el método de la teorización axiomática. Ésta es una manera de organizar el análisis que es característica de los economistas matemáticos: en efecto, los primeros en adoptarla e imponerla en la Economía —hasta convertirse en ganadores del Nobel de economía, como Arrow y Debreu— fueron matemáticos de

47 Para una ilustración sintética, cf. Niehans (1990), pp 405 y ss.

48 Un equilibrio de Nash es, en esencia, aquella situación en la que ningún agente puede mejorar su posición, dadas las estrategias —no simplemente las elecciones ya conocidas— de otros agentes. En relación con la teoría tradicional, aquí se tienen en cuenta las posibles reacciones de los agentes ante los movimientos de otros agentes: el «núcleo» de la economía se compone del conjunto de equilibrios de Nash.

49 Como Ingrao e Israel (1987, p. 178) recuerdan, «fueron la asimilación y el filtro metodológico propuestos primero por Hicks y después por Samuelson los que difundieron la teoría del equilibrio económico general entre los economistas profesionales y le dieron una incontestada posición clave». Esto sucedía a pesar del atraso relativo de la caja de herramientas analíticas utilizada y de la insuficiente atención a los problemas de unicidad y estabilidad del equilibrio, o quizás precisamente gracias a este retraso con respecto al debate de Viena de finales de la década de 1920 y principios de la de 1930. De nuevo Ingrao e Israel (ibíd.) recuerdan que «en una recensión poco leída y pronto olvidada, Morgenstern acusaba al libro de Hicks [...] de falta de rigor y de anticuado».

formación que pasaron a trabajar sobre temas económicos, por diferentes razones, en la etapa intermedia entre los estudios universitarios y el comienzo de una carrera académica.

El método de teorización axiomática consiste en la formulación de un conjunto riguroso de supuestos básicos expresados en términos formales (como los axiomas de convexidad de las isocuantas en el lado de la producción y de las superficies de indiferencia en el del consumo), que expresan el problema en términos formales, comúnmente en el campo económico en términos de maximización o minimización sujetas a restricciones (maximización de utilidades, minimización de costes), y que definen de nuevo en términos formales el resultado deseado (por ejemplo, la determinación de un conjunto de valores no negativos para las variables de precio y cantidad, capaces de satisfacer el problema que se considera). En otras palabras, la cuestión del significado económico que debe atribuirse a las variables y a los resultados del análisis se distingue rigurosamente de la búsqueda de una solución analítica a un problema que en este contexto sólo se presenta como un problema matemático.[50]

Kenneth Arrow (n. 1921, ganador del Premio Nobel en 1972) adoptó el método de la teorización axiomática y el instrumento matemático de la topología en su primera contribución famosa, *Social choice and individual values* [Elección social y valores individuales] (1951). En esta obra se propuso el importante «teorema de imposibilidad», según el cual no existe ningún procedimiento para tomar decisiones que satisfaga simultáneamente dos requisitos: primero, garantizar la transitividad de las elecciones sociales entre tres o más alternativas (si *A* es preferida a *B* y *B* es preferida a *C, A* también es preferida a *C*); segundo, para satisfacer algunos requisitos de la

50 Es precisamente esta separación clara entre la etapa de conceptualización, en la que los supuestos se eligen para utilizarlos como base del análisis, y la etapa de construcción del modelo, junto con la decisión (injustificada) de concentrar la atención exclusivamente en esto último, lo que explica la ausencia absoluta de atención por el lado de los teóricos modernos del equilibrio económico general a un aspecto tan esencial como la total falta de realismo de los supuestos de convexidad en la tecnología o de integridad de las preferencias de los consumidores. Ante el persistente rechazo a abordar tales temas, la afirmación de Debreu (citada por Ingrao e Israel, 1987, p. 288) según la cual «la axiomatización [...] facilita la detección de errores conceptuales en la formulación de la teoría y en su interpretación» parece desprovista de contenido.

«democracia» (expresados en términos formales: por ejemplo, si una de las alternativas asciende en una ordenación individual, mientras que todas las demás ordenaciones individuales no experimentan ningún cambio, esa alternativa no puede descender en la ordenación de la sociedad en su conjunto).

Cuando Arrow abordó el problema de la existencia de soluciones para el modelo de equilibrio económico general, ya existían las soluciones de Wald (1936) para la versión simplificada de Cassel, y de von Neumann (1937); también existía una solución de Nash (1950) para un juego de *n* personas en el marco de una variante de la teoría de juegos propuesta por von Neumann y Morgenstern (1944). La solución de Arrow y Debreu (1954)[51] (como una solución semejante, publicada el mismo año por Lionel McKenzie) adoptó conjuntamente el método axiomático y la topología. Las condiciones en las que se demostraba la existencia de una solución se daban mediante axiomas de partida; uno de ellos, relativo a las dotaciones iniciales de cada agente económico (que debe tener cantidades positivas disponibles de cada bien), se consideraba inmediatamente demasiado restrictivo, y se dedicaron unos cuantos trabajos posteriores a sustituirlo por otros axiomas, considerados menos restrictivos. A la inversa, el axioma de convexidad de las isocuantas de producción fue completamente aceptado, aunque correspondía a un supuesto —rendimientos constantes o decrecientes a escala— que ya fue considerado inaceptable por Marshall, el cual dedicó gran parte de su actividad teórica a buscar la manera de sortearlo (cf. más adelante § 13.3). En años recientes, los intentos de introducir concavidades locales en los conjuntos de producción tuvieron su origen más en la investigación por parte de algunos economistas matemáticos de campos poco desarrollados que en la percepción real de la importancia de este límite en el análisis de Arrow-Debreu.

---

51 Gérard Debreu, francés, nacido en 1921, premio Nobel en 1983, era a principios de la década de 1950 un colega de Arrow en la Cowles Commission en Chicago, y después siguió en Norteamérica como profesor, primero en Yale y después en Berkeley. Un rasgo de la obra de Debreu es que la cuestión de la estabilidad del equilibrio se deja de lado, mientras que se concentra la atención en las pruebas de la existencia. Arrow y Hahn, en cambio, siguen el enfoque de Wald intentando especificar conjuntos cada vez menos restrictivos de axiomas, pero de forma que se tengan en cuenta para demostrar tanto la existencia como la estabilidad del equilibrio. Cf. Ingrao e Israel (1987, pp. 278 y 300-301) sobre esta diferencia de enfoque, y (ibíd., pp. 280-288 y 299-305) sobre Debreu, cuyo enfoque implica «el vaciamiento radical y sin compromisos de la teoría de toda referencia empírica» (ibíd., p. 285).

Otro desarrollo, en la misma línea, de la teoría del equilibrio económico general, fue el pequeño volumen de Debreu *Theory of value* [Teoría del valor] (1959), y una serie de otros escritos que culminaron en la amplia sistematización de Arrow y Hahn (*General competitive analysis* [Análisis general competitivo], 1971). Un primer paso importante consistió en la introducción de mercancías «fechadas»: una tonelada de grano disponible en una fecha determinada es distinta de una tonelada de grano disponible en una fecha diferente. El principal paso consiste después en la introducción de la noción de *bienes contingentes:* el mismo bien, por ejemplo un paraguas, se considera un bien diferente según el «estado de la naturaleza» (si llueve o no) en el que se encuentra el agente económico. Los agentes económicos, en este contexto, maximizan la utilidad esperada (una noción ilustrada por von Neumann y Morgenstern en un apéndice a su libro sobre la aplicación de la teoría de juegos a la economía), atribuyendo distribuciones de probabilidad (subjetiva) a los diferentes «estados de la naturaleza». De este modo, podemos representar un equilibrio económico general en el que hay tantos mercados como bienes fechados y contingentes, tratando así la cuestión de la incertidumbre (o, más bien, del riesgo); también es posible interpretar los mercados contingentes como mercados de certificados de seguro respecto a los distintos acontecimientos posibles.[52]

La teoría axiomática del equilibrio económico general ha sido considerada por muchos, posiblemente por la mayoría de los economistas de la corriente dominante, como la frontera de la investigación básica en el campo de la economía. La etiqueta «general», en particular, ha sido utilizada no simplemente con el significado original de que «incluye la totalidad del sistema económico en sus interrelaciones», sino también, implícita si no explícitamente, en el significado de referencia obligatoria para cualquier investigación económica. En efecto, como debe ser evidente si consideramos no sólo los supuestos básicos, siempre muy restrictivos, sino también y especialmente los mecanismos específicos que operan, basados en la omnipresente regla del equilibrio entre demanda y oferta *(market clearing),* el «modelo Arrow-Debreu», aunque muy útil para tratar cuestiones

52 Al hacer esto se supone, entre otras cosas, que los agentes económicos tienen aversión al riesgo.

bien definidas en una senda específica de investigación, sólo es una de las posibles representaciones analíticas de la realidad económica.

En otras palabras, tal vez podamos decir que el método de la teorización axiomática fue utilizado por Arrow y Debreu en el significado local de procedimiento analítico para temas específicos, pero que después fue interpretado en un sentido más amplio: el mismo sentido en el que Hilbert, a finales del siglo XIX, propuso un programa de completa axiomatización de las matemáticas.[53] El análisis del equilibrio económico general ha sido, pues, considerado un programa para la reducción del conjunto de la teoría económica a un núcleo central: un conjunto riguroso de axiomas de los cuales, con la incorporación de supuestos adicionales que podían cambiar de un caso a otro, podemos deducir una serie de teoremas que constituyan una representación «completa» de la realidad económica, o, por lo menos, según la famosa tesis del primer Wittgenstein, de todo lo que en la realidad económica sea capaz de expresión científica.

Por lo tanto, en una serie de aspectos el resultado «sustantivo» del largo trabajo de investigación sobre el equilibrio económico general nos lleva hacia atrás: más atrás de los problemas que ya abordó Marshall (en particular los rendimientos crecientes a escala) o de los debates de la década de 1930 sobre el teorema de Gödel y la imposibilidad del programa de Hilbert para una completa axiomatización de las matemáticas, o del abandono, por parte de Wittgenstein, de la posición adoptada en el *Tractatus,* ante las críticas de Sraffa. Pero volveremos sobre estos temas en los capítulos que siguen.

---

53 La influencia del «bourbakismo» (de Bourbaki, el apodo que designa a una notable asociación de matemáticos franceses que publicó sus resultados en el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, intentando reconstruir los fundamentos de las matemáticas) fue también importante, especialmente —a través de Debreu— en la Cowles Commission: cf. Mirowski (2002), pp. 390-394. «La lección que Arrow, Debreu y Nash extrajeron de Bourbaki fue que las cuestiones de la existencia del equilibrio eran realmente demostraciones de la consistencia lógica del modelo; no existía ninguna obligación apremiante para considerar los modelos como un artefacto calculativo que imitara la realidad» (ibíd., p. 410).

13. ALFRED MARSHALL

13.1. Vida y escritos

Alfred Marshall (1842-1924) no estuvo entre los protagonistas de la «revolución marginalista» de 1871-1874: sus primeros escritos importantes pertenecen a finales de la década de 1870, y su contribución principal, *Principles of economics*, apareció en 1890, casi dos décadas después de las obras de Jevons, Menger y Walras. El propio Marshall se mostró reacio a considerar el nuevo camino tomado por el análisis económico como una «revolución» o una ruptura clara con el pasado: en su opinión, era, en cambio, un paso adelante, aunque ciertamente un paso importante, con respecto al enfoque de los economistas clásicos (en particular, de Ricardo y los ricardianos). En efecto, su contribución personal, en su propia opinión, consistía en la síntesis entre la gran tradición heredada del pasado y la nueva levadura del enfoque subjetivo. Sin embargo, debemos reconocer que Marshall contribuyó más que ningún otro, posiblemente —por lo menos en parte— en contra de sus propias intenciones, a «cambiar de vía el carro de la ciencia económica» en la dirección de ese enfoque (que Hicks, Stigler y Samuelson prefirieron llamar «neoclásico», más que «marginalista» o «subjetivista», a fin de destacar que el giro en redondo implicaba un importante elemento de continuidad con el pasado) que todavía hoy domina la enseñanza y el pensamiento de los economistas de todo el mundo.

Marshall nació en Londres, el 26 de julio de 1842, en una modesta familia burguesa.[1] Su padre, autoritario si no tiránico dentro de la familia,

---

1 Existen dos referencias principales para la biografía de Marshall. La primera es el retrato clásico de Marshall que proporcionó Keynes inmediatamente después de la muerte

era un modesto empleado del Banco de Inglaterra. Alfred estudió en una escuela en la periferia de Londres, la Merchant Taylor's School; se distinguió y obtuvo una beca para Oxford, con la que financiar estudios clásicos como base para una carrera eclesiástica. Sin embargo, él se sentía más inclinado a las matemáticas y, gracias a un préstamo de un tío que había tenido que emigrar a Australia y se había enriquecido, decidió desafiar las presiones de su padre y eligió los cursos de matemáticas de Cambridge, como estudiante del St John's College. En 1865 aprobó brillantemente sus exámenes, como segundo *wrangler* (esto es, el segundo entre los matemáticos graduados, superado sólo por Rayleigh, futuro lord y premio Nobel de Química en 1904).

Así comenzó la carrera de Marshall, primero con una *fellowship* en St. John's, y después (en 1868) como *lecturer* de ciencias morales en el mismo *college*. A mediados de la década de 1870, tal vez en relación con sus preparativos para un viaje a América en 1875, sus intereses se desplazaron de las matemáticas y las ciencias morales a la economía política. Participando en un plan para promover la admisión de mujeres en la universidad, Alfred enseñó economía política a estudiantes femeninas de Newnham Hall.[2] Allí encontró a Mary Paley, con la que se casó en 1877.

Después de una recensión (1872) del libro de Jevons de 1871, la primera contribución importante de Marshall a la teoría económica fue una colección de ensayos, publicados en 1879 para su circulación privada por Henry Sidgwick, sobre *The pure theory of foreign trade. The pure theory of domestic values* [Teoría pura del comercio exterior. Teoría pura de los valores interiores].[3] El mismo año publicó, junto con su esposa, un texto

---

de su maestro, en la nota necrológica (Keynes, 1924) que más tarde fue reimpresa en los *Essays in biography* (Keynes, 1933, pp. 150-266) con una serie de cambios y sin la segunda parte, la «Bibliographical list of the writings of Alfred Marshall». Mencionemos también la monumental y ricamente documentada biografía de Groenewegen (1995), a la que debemos también las referencias a multitud de otros escritos sobre el tema.

2 Las notas de clase, tomadas por Mary Paley y revisadas por el propio Marshall, han sido publicadas, con un amplio aparato introductorio que las sitúa en su encuadramiento histórico, por Raffaelli, Biagini y McWilliams Tullberg (Marshall, 1995).

3 Marshall (1879*b*); casi cien años después, en 1975, apareció una edición de *The early economic writings of Alfred Marshall, 1867-1890,* editada (con una extensa introducción) por J. K. Whitaker, que incluía entre otras cosas el manuscrito de un volumen sobre comercio exterior del que se tomaron los dos capítulos publicados por Sidgwick. Sobre la primera etapa de desarrollo del pensamiento económico de Marshall, cf. también Dardi (1984).

declaradamente didáctico, *The economics of industry* [Economía industrial] (Marshall, 1879*a*), que tuvo buenas ventas y también constituía una contribución original muy importante para esbozar una representación de la vida económica que podemos definir como evolucionista.

Después de su matrimonio, Marshall se vio obligado a renunciar a su puesto en el St John's College, que exigía el celibato a sus profesores. Marshall pudo volver a Cambridge sólo cuando fue elegido profesor de economía política, como sucesor de Fawcett, en 1884.[4] Entretanto, los Marshall pasaron algunos años difíciles en Bristol. Aquí Alfred, que parecía agotado en cuerpo y en espíritu, luchó con el volumen de trabajo —que incluía tareas administrativas, además de la enseñanza— inherente a su papel de profesor y simultáneamente como director del University College. En 1881 dimitió, y los Marshall pasaron un año viajando la mayor parte del tiempo, con una larga estancia en Palermo, donde parece haber comenzado la redacción de los *Principles*. De regreso en Inglaterra, en 1882 Marshall se convirtió en profesor de economía política en Bristol, pero al año siguiente se trasladó a Oxford, como sucesor de Arnold Toynbee, *lecturer* en el Balliol College.

El prestigioso nombramiento para Cambridge, que le llegó de forma inesperada, señala un punto de inflexión en su vida. Marshall ocupó la cátedra de Economía Política durante veinticuatro años, hasta 1908, pero permaneció en Cambridge hasta su muerte en 1924, manteniendo un intenso interés por las vicisitudes de los cursos de economía creados por impulso suyo en 1903.

Desde Cambridge, Marshall ejerció una significativa influencia sobre la enseñanza de la economía en el resto de Inglaterra. En 1890, con su intervención activa, se fundó la British Economic Association y se lanzó el *Economic Journal*. Sus *Principles of economics* (ocho ediciones de 1890 a

---

4 Sobre Henry Fawcett (1833-1884), una de las figuras más populares de los tiempos victorianos, cf. la colección de ensayos editados por Goldman (1989). Fawcett se quedó ciego cuando tenía veinticinco años debido a un accidente de caza, después de haber sido uno de los estudiantes más brillantes de Cambridge, pero reaccionó con energía y valor. Seguidor de John Stuart Mill y exponente de la corriente más radical del liberalismo, publicó un *Manual of political economy* (Fawcett, 1863), se convirtió en profesor de economía política en la Universidad de Cambridge y, en 1865, fue miembro del Parlamento.

1920)[5] se convirtieron pronto en el texto de referencia para generaciones de estudiantes de economía: años después, Keynes dijo que la formación de un buen economista sólo requería los *Principles,* acompañados por la lectura cuidadosa de las páginas económicas de un buen periódico. Entre los estudiantes, la pequeña guía publicada por Marshall en 1892, *Elements of the economics of industry* [Elementos de economía industrial], tuvo una notable difusión; sustituyó al ampliamente leído (y en muchos aspectos mucho más interesante) *Economics of industry* (1879*a*),[6] que había escrito en colaboración con su esposa.

La influencia de Marshall fue ejercida, tal vez principalmente, a través de sus discípulos: sin asumir nunca la presidencia de la British Economic Association ni la dirección del *Economic Journal,* Marshall influyó en la selección para estos puestos, y de igual forma influyó en el nombramiento de los profesores de economía de las principales universidades inglesas, entre las cuales iba a dominar Cambridge; allí Alfred impuso a Arthur Cecil Pigou como su sucesor. La impronta de Marshall fue tan fuerte que era perceptible décadas más tarde en el Cambridge posterior a la Segunda Guerra Mundial, así como en los manuales de hoy.

Junto con la tradición oral de sus clases y la vasta correspondencia con interlocutores de todo el mundo,[7] un componente importante del legado teórico marshalliano lo representan sus *Oficial papers,* principalmente recomendaciones ante comisiones parlamentarias,[8] y un conjunto de ar-

---

5 La octava edición tuvo diez reimpresiones entre 1922 y 1959, y todavía otras posteriormente; la novena *(variorum)* edición, de 1961, fue editada por el sobrino-nieto de Marshall, C. W. Guillebaud, en dos volúmenes, de los que el primero contiene el texto de la octava edición y el segundo las variantes de las ediciones anteriores y otros materiales.

6 Véase la amplia introducción de Becattini (1975) a la edición italiana. En el nuevo libro de 1892, Marshall incluyó «los resultados más originales de sus investigaciones sobre el mercado de trabajo» (Becattini, 2000, p. 32). Como observó Keynes (1924, pp. 628, 632, 633), mientras las dos ediciones de *Economics of industry* representaron, con sus diez reimpresiones, 15 000 ejemplares en conjunto, los *Elements of the economics of industry* alcanzaron cuatro ediciones con diecinueve reimpresiones y 81 000 ejemplares. Los *Principles* tuvieron ocho ediciones y una reimpresión, 37 000 ejemplares en total, antes de la muerte de Marshall.

7 Cf. *The correspondence of Alfred Marshall, economist*, 3 vols. (con un cuidado aparato crítico) editada por John K. Whitaker, Marshall (1996*a*).

8 El volumen que reúne estos *Official papers* se publicó póstumamente, en 1926, editado por J. M. Keynes. Material adicional reunido por Peter Groenewegen ha sido publicado recientemente, como el primer volumen bajo los auspicios de la Royal Economic Society, con el título de *Official papers of Alfred Marshall. A supplement* (Marshall, 1996*b*).

tículos reunidos después de su muerte en un volumen de *Memorials*.[9] Se consideran menos importantes los dos volúmenes originalmente pensados para completar el gran proyecto que se inició con los *Principles,* y que Marshall publicó sólo en los últimos años de su vida: *Industry and trade,* [Industria y comercio], fechado en 1919, y *Money, credit and commerce,* [Dinero, crédito y comercio], en 1923. Marshall murió en 1924, a los ochenta años.

13.2. Antecedentes

Para estudiar el pensamiento de Marshall vale la pena concentrarse en su *magnum opus,* los *Principles*. Con todo, ni siquiera de este modo es posible llegar a una representación unívoca de su pensamiento. Efectivamente, por medio de una multiplicidad de cualificaciones y matices de significado Marshall reunió distintos elementos, incluso algunos contradictorios, como una visión evolucionista y el análisis del equilibrio estático. Además, a lo largo del tiempo (por lo tanto en las sucesivas ediciones de los *Principles*) se produjeron numerosos y a menudo importantes cambios en el significado de nociones clave y de la misma estructura analítica de la teoría marshalliana. Así, puede ser útil comenzar considerando los antecedentes de Marshall y sus primeros escritos.

Marshall sostuvo siempre que había desarrollado su enfoque de forma autónoma, basándose en una teoría del valor esencialmente subjetiva y en un equilibrio entre la demanda y la oferta, pero también en un intento de salvaguardar lo que él consideraba vital de la tradición clásica. Su tesis era que los resultados desarrollados posteriormente en los *Principles* ya habían sido alcanzados por él a finales de la década de 1860, traduciendo las teorías de John Stuart Mill en términos matemáticos. En efecto, está claro que cuando la *Theory of Political Economy* de Jevons apareció en 1871, Marshall estaba preparado —como lo demostró por su recensión del libro, la cual constituía uno de sus primeros trabajos (Marshall, 1872)— para comprender sus elementos de novedad y para evaluarlos a la luz de una

9 Los *Memorials of Alfred Marshall,* editados por Pigou, fueron publicados bajo los auspicios de la Royal Economic Society en 1925.

visión propia que ya estaba suficientemente desarrollada. Sin embargo, esto no niega la prioridad de Jevons en la publicación, en lo que se refiere a los principales elementos innovadores de la revolución marginalista en la tradición subjetivista, en particular la deducción de las curvas de demanda y la determinación de los precios relacionados con la utilidad marginal. Este hecho inculcó en Marshall la necesidad de distinguir claramente sus ideas de las del «padre fundador» del marginalismo inglés: una necesidad reforzada por sus vicisitudes personales, típicas de un hombre universitario, resuelto a progresar en la carrera que había emprendido.

La diferenciación de Jevons, sistemáticamente perseguida en todo el trabajo científico posterior de Marshall, consistió, primero, en destacar la unilateralidad de una teoría puramente subjetiva del valor, como lo era la teoría utilitarista de Jevons, y en contraponerla con la igualmente unilateral teoría objetiva de los economistas clásicos, basada en el coste de producción; después, en presentar su propia contribución como una síntesis que incluía lo que era válido en cada uno de los dos enfoques opuestos. Como veremos, esto implicaba una reinterpretación algo engañosa del enfoque clásico, como si se basara, como el marginalista, en el pilar de la noción estática de *equilibrio entre oferta y demanda.*

Las primeras investigaciones de Marshall en el campo económico, como ya se ha dicho, se publicaron en 1879, para su circulación privada, por su amigo Sidgwick, bajo el título de *The pure theory of foreign trade. The pure theory of domestic values*. Parece, sin embargo, que los escritos iniciales de los dos ensayos reunidos en este pequeño volumen se remontaban a 1869-1873, lo cual refuerza la idea de que las teorías de Marshall se habían desarrollado independientemente de las de los padres fundadores de la revolución marginalista, en particular Jevons.

La tesis de Marshall de un desarrollo autónomo de su pensamiento, gradual y no en frontal oposición a la escuela clásica, resulta plausible a la vista de estos primeros escritos. Aquí Marshall comenzaba con el análisis del equilibrio en el comercio exterior, y como un desarrollo lógico llegaba después a una teoría de los precios interiores. El punto de partida se refería al siguiente tema que la teoría clásica había dejado abierto. Por una parte, la teoría del valor-trabajo adoptada por Ricardo y sus inmediatos seguidores proporcionaba una respuesta unívoca —aunque no satisfactoria— al problema de la determinación de los precios relativos; por otra, la

teoría de los costes comparativos propuesta por Ricardo para explicar los flujos de comercio exterior dejaba indeterminadas las relaciones de intercambio entre las mercancías importadas y exportadas (aunque dentro de un intervalo cuyos extremos venían determinados para cada par de mercancías importadas y exportadas por las relaciones entre sus costes de producción en los países de origen y destino de los flujos de intercambio). Este problema había atraído la atención de John Stuart Mill en uno de sus *Essays on some unsettled questions of political economy* (publicados en 1844), y él había propuesto una solución basada en el recurso al papel de la demanda. En el caso simplificado de dos países y dos mercancías, podemos, por lo tanto, llegar a conclusiones como «la ventaja de las pequeñas dimensiones», por la que el país más pequeño obtiene una mejor relación de intercambio, gracias a la reducida dimensión de su demanda de la mercancía importada en relación con la demanda de la mercancía exportada que efectúa el país más grande, o como la previsión de un empeoramiento de la relación de intercambio del país cuya demanda de la mercancía importada aumenta.

Esta es la línea de investigación que Marshall desarrolló en su *Pure theory of foreign trade,* determinando la relación de equilibrio del comercio sobre la base de una comparación entre las curvas de demanda de importaciones de los dos países. Marshall se aprovechó de su formación matemática, en particular recurriendo al «método gráfico». Al considerar el caso de dos bienes y dos países, el gráfico analizado por Marshall representaba en sus dos ejes las cantidades de las dos mercancías. Para cada una de ellas ya se sabía, a partir de la teoría de los costes comparativos, cuál se importaba y cuál se exportaba por cada uno de los dos países. Las dos curvas de demanda (una para cada país) indican, para cualquier cantidad dada de la mercancía importada, la máxima cantidad de la mercancía exportada que el país que se considera está dispuesto a dar a cambio. La intersección de las dos curvas determina el punto de equilibrio, que indica la cantidad intercambiada de las dos mercancías, y de ahí la correspondiente relación de intercambio entre ellas.

Por lo tanto, los resultados alcanzados por Marshall incluían, ante todo, la atribución de un papel central a la noción de *equilibrio entre demanda y oferta* como la base para determinar las relaciones de intercambio; en segundo lugar, la propuesta de los temas de la multiplicidad

y posible inestabilidad del equilibrio, a los cuales se dedicó un estudio detallado.

El mismo método, la misma noción de *equilibrio* y los mismos temas relativos a la multiplicidad y posible inestabilidad del equilibrio se desarrollaron después en *The pure theory of domestic values*. Aquí encontramos también el problema de los rendimientos crecientes a escala del que Marshall se ocupó tanto en su formulación madura de la teoría del equilibrio de la empresa en sus *Principles*. Finalmente, también encontramos un uso sistemático de la especificación temporal de la noción de *equilibrio;* en particular, Marshall distinguió entre equilibrios a muy corto, corto, largo y muy largo plazo.[10] Tales equilibrios están relacionados con el supuesto de oferta dada (período muy corto o de mercado), oferta variable pero sobre la base de una capacidad productiva dada (corto plazo), oferta variable también en lo relativo a la adaptación de la capacidad productiva, pero sobre la base de una tecnología dada (largo plazo), oferta variable en un contexto en el que también cambian la tecnología y todo el estado del sistema económico, incluyendo las rentas y gustos del consumidor (plazo muy largo).

El mismo año, 1879, vio la publicación de la obra que Marshall escribió con su esposa Mary Paley, *The economics of industry,* basada en sus lecciones universitarias convenientemente revisadas. Mientras los ensayos editados por Sidgwick reflejaban la formulación matemática de Marshall, y apuntaban decididamente en la dirección de una visión «neoclásica» basada en el equilibrio estático entre oferta y demanda, *The economics of industry* reflejaba con más fuerza los estudios de Marshall en ciencias sociales (que en aquella época estaban incluidos en el área de las ciencias morales). Era, pues, una contribución que, aunque no buscaba la construcción de una estructura analítica rigurosa, se mostraba más receptiva ante aspectos de la evolución histórica, orientándose a la representación de una realidad económica compleja y en constante cambio. Aunque la influencia del evolucionismo de Darwin no se reconocía explícitamente, es mucho más visible en esta obra que en los ensayos teóricos reunidos por Sidgwick (recordemos que *El origen de las especies* se publicó en 1859 y *The descent*

10 Por supuesto, la distinción no se refiere al tiempo real (histórico), sino a lo que se ha llamado tiempo «operativo»: cf. Blaug (1962), p. 354.

of man [El origen del hombre] en 1871, y que la influencia de Darwin era muy fuerte en los círculos universitarios de Cambridge).[11]

Marshall expresaba a la vez una visión gradualista ante el evolucionismo, sintetizada en el lema que figura en los *Principles,* «Natura non facit saltum», y una visión compleja del progreso económico que acentuaba la calidad de vida por encima de la renta per cápita. También se acentuaba repetidamente la idea del tiempo como un flujo irreversible. Finalmente, al menos en parte relacionado con la visión evolutiva, se encuentra el cambio de la noción clásica de precios «naturales» a la de valores «normales» (tanto para los precios como para las cantidades producidas e intercambiadas). Tal cambio reflejaba con algún retraso la difusión de las curvas lognormales (o gausianas) en estadística, y la idea relacionada de que tales curvas representan leyes de distribución para los fenómenos de la sociedad, así como para los del mundo natural. En esencia, la desviación respecto de la «norma» se consideraba, por lo menos dentro de ciertos límites, un acontecimiento de lo más común que no constituye una violación de la norma. Tal norma surgía como promedio estadístico de un gran número de casos observados; en consecuencia, el elemento de lo «correspondiente a lo que debe ser» o «la perfecta expresión de una ley que es intrínseca a la naturaleza de las cosas» se perdió, aunque estuviera implícito en la noción de *valor natural.* Además, según Marshall, la presencia del cambio tecnológico acentuaba el carácter indicativo del valor normal como definido por la teoría, y, por lo tanto, el margen de imprecisión con el que podía aplicarse la ley teórica al mundo real.[12]

---

11 Becattini (2000), p. 7, también recuerda la influencia de la «revolución» de la geometría no euclidiana.

12 Carl Friedrick Gauss (1777-1855) utilizó la curva lognormal para representar la distribución probable de los errores en la teoría de la medición. Posteriormente, Adolphe Quetelet (1796-1874) utilizó la misma curva para representar fenómenos biológicos o sociales, interpretando los resultados como manifestaciones de las leyes naturales o sociales, cuyo promedio (o mediana: en la distribución lognormal las dos coinciden) representa en síntesis la propiedad de una población de casos, y la «ley» así representada no es violada por los casos individuales que discrepen del promedio. Podemos considerar como «anómalos» sólo los casos que discrepan del promedio en más de una cantidad preestablecida (teniendo presente que en el caso de una distribución gausiana, una diferencia mayor que el doble del cuadrado de la desviación tiene una probabilidad de aproximadamente un 5 por 100). Sobre la importancia de esta concepción para el desarrollo de las ciencias sociales y sobre su rápida difusión, cf. Hacking (1990), en particular pp. 105-124. Con algún

Tenemos, por lo tanto, desde las primeras publicaciones de Marshall, una doble línea de investigación: por un lado, el intento de construir un sistema teórico riguroso, basado en una noción estática de *equilibrio entre oferta y demanda;* por otro, el intento de desarrollar un sistema de conceptos para representar la realidad económica de un modo abierto al desarrollo histórico y a la evolución. Más que el problema de una síntesis entre el enfoque subjetivo marginalista y el enfoque objetivo de los economistas clásicos, es la continua superposición de estas dos líneas de investigación y la imposible conciliación entre dos objetivos de investigación diferentes lo que constituye la verdadera clave para comprender e interpretar el camino de Marshall, sus contribuciones a la ciencia económica y los límites de su construcción económica.[13]

13.3. Los *Principios*

Cuando en 1890 apareció la primera edición de los *Principles of economics*, después de muchos años de trabajo, ya estaba preparado el terreno para asegurar que el libro tuviera un impacto importante sobre la cultura económica de la época. Marshall ocupaba entonces la cátedra de Cambridge, que gracias principalmente a su prestigio se había convertido en la principal cátedra de Economía del país, y sus discípulos ocupaban

---

exceso de énfasis, podríamos decir que la idea de las ciencias humanas como relativas a argumentos deducibles de la «naturaleza humana» fue sustituida por la de leyes estadísticas sobre lo que es «normal». En este sentido, podríamos añadir, la concepción de la ciencia económica como una teoría del comportamiento del agente racional (u *homo oeconomicus*) es el descendiente extremo de la vieja concepción de las ciencias humanas; la sustitución del término *natural* por el término *normal* por parte de Marshall es una indicación de su persistente intento por escapar de una concepción semejante.

El lema «natura non facit saltus», *la naturaleza no procede a saltos* (no «saltum», como escribió Marshall), ya había sido utilizado a mediados del siglo XVIII por el gran naturalista Carolus Linnaeus (1707-1778).

13 Becattini (2000) ofrece una fascinante reconstrucción de la «visión» de Marshall, destacando las «anomalías» en este autor con relación a la tradición marginalista. Entre tales anomalías, una concepción del «hombre como entidad variada y variable» (ibíd., p. 11), ya indicada en la nota anterior, es prominente. Becattini (ibíd., p. 50) llega a concluir, coincidiendo en esto con Dardi (1984), que «Marshall no debe situarse más adelante o más atrás en la senda de la economía neoclásica, sino en otra parte.» Esta interpretación implica considerar los *Principles* como «sólo una introducción a la introducción del libro 'sobre el mundo' que [Marshall] siempre anheló escribir» (ibíd., p. 32).

importantes posiciones en el mundo académico inglés (como hemos observado, el mismo año presenció el nacimiento de la Royal Economic Society y del *Economic Journal*). Además, la influencia de la tradición clásica era todavía fuerte; aunque la heterodoxia marginalista atraía ciertamente a las mentes más brillantes, todavía no superaba a la escuela histórica inglesa de Cliffe Leslie.[14] En tal situación, Marshall ofrecía un conjunto de elementos diseñados para atraer los intereses convergentes de las distintas corrientes de la cultura económica que existían en aquella época: referencia insistente a la tradición clásica, de la teoría smithiana de la división del trabajo a la teoría «ricardiana» de la renta de la tierra; aceptación de los elementos básicos de la revolución marginalista, con la atribución de un papel central a la demanda, y, por lo tanto, a las preferencias de los agentes económicos, en una teoría del valor en la que los precios venían determinados por el mecanismo de equilibrio entre oferta y demanda;[15] inserción de esta estructura analítica en el contexto de amplios estudios (que no pueden reducirse a simples digresiones) sobre el significado de los conceptos utilizados en el análisis y sobre la evolución histórica de la sociedad; y referencias al evolucionismo darwiniano, que otorgan un elemento de modernidad científica a la obra y proporcionan una respuesta flexible y abierta —también en términos metodológicos— a la evolución histórica en comparación con la referencia a la física (dicho con mayor precisión, a la mecánica estática) que predominaba en las teorías del equilibrio de los autores de confesión marginalista más estricta.

---

14 Thomas Edward Cliffe Leslie (1827-1882), profesor de derecho y economía política en el Queen's College de Belfast, desde 1853, propuso y utilizó en diversos escritos un método de análisis histórico-deductivo que recordaba a Smith y John Stuart Mill, en oposición al método deductivo de Ricardo. El suyo era un historicismo relativamente moderado, especialmente si se le compara con las posiciones que iba a adoptar la escuela histórica alemana de Schmoller (cf. más arriba § 11.2). Ocupaba una posición ligeramente más radical que la de Cliffe Leslie el otro exponente de primera fila de la escuela histórica inglesa, John Kells Ingram (1823-1907), seguidor del positivismo de Auguste Comte, y, por lo tanto, de una integración de la economía política con las demás ciencias sociales, cuya obra más conocida (*A history of political economy,* 1888) ilustró al público inglés sobre la contribución de la escuela histórica continental.

15 Dicho con más precisión, para cada mercancía el precio normal viene determinado por el punto de intersección de dos curvas, representando gráficamente las funciones de demanda y oferta. Éstas, respectivamente, relacionan el precio de oferta (coste más beneficio normal) y el precio de demanda (máximo precio que el comprador está dispuesto a pagar) con la cantidad de la mercancía que se considera.

Los *Principles* se presentaron como el primero de dos volúmenes; el segundo volumen, sin embargo, no fue completado nunca, y desde la sexta edición (1910) desapareció la indicación de «primer volumen». El segundo volumen se había planeado originalmente para tratar el comercio exterior, cuestiones monetarias y financieras, ciclo, impuestos, colectivismo y una síntesis de las tendencias de la economía hacia el progreso social; sólo una parte de este campo corresponde a lo tratado en las dos últimas obras de Marshall, *Industry and trade* (1919) y *Money, credit and commerce* (1923).[16] Desde la primera (1890) hasta la octava (1920) edición, los *Principles* se mantuvieron en el centro del trabajo teórico de Marshall, experimentando revisiones sustanciales; esto es cierto especialmente para la quinta edición (1907), la última antes de su retirada de la cátedra de Cambridge. La voluminosa *variorum editio* (1961), promovida por la Royal Economic Society y editada por el sobrino-nieto de Marshall, Charles Guillebaud, nos permite reconstruir esta senda.

La importancia de las revisiones de Marshall a sus *Principles* da testimonio de las dificultades que encontró en su trabajo de síntesis entre los distintos enfoques y en su intento de construir una teoría del valor que tenía que incluir simultáneamente el elemento objetivo (coste de producción) y el elemento subjetivo (utilidad), y que debía ser al mismo tiempo rigurosa, realista y abierta a la evolución histórica. Antes de tratar de las dificultades con las que se encontró Marshall, puede ser útil considerar los principales aspectos de su enfoque: el método (complejidad del mundo real y cadenas causales cortas); las nociones de equilibrio y competencia; y los conceptos de la empresa y la industria. Después consideraremos el problema de los rendimientos crecientes y las dos soluciones sugeridas por Marshall, la firma representativa y las economías externas-internas.

El punto de vista metodológico de Marshall era sencillo en su objetivo: reconocer la extrema complejidad del mundo real. La teoría no puede no ser abstracta, sino que debe mantenerse con los pies en el

16 Cf. Whitaker (1990). Cuando tenía ochenta años y había terminado *Money, credit and commerce,* Marshall todavía planeaba una colección de ensayos sobre *Economic progress* como sustituto parcial de un volumen original sobre el tema, que ya no se sentía en disposición de escribir.

suelo. De ahí su principio, que subyacía en su «método del equilibrio parcial», que las «cadenas causales cortas» deben privilegiar. A cada paso, la teoría procede aislando un nexo lógico de causa y efecto que se considera principal, y así pasa por alto los demás efectos que se consideran secundarios, aunque no inexistentes. Esto es legítimo, y ciertamente necesario, para la construcción de cada pieza analítica individual. Sin embargo, cuando reunimos muchos vínculos lógicos y generamos cadenas causales largas —como sucede, por ejemplo, en la teoría del equilibrio económico general— los efectos secundarios que se dejaron de lado pueden, en realidad, tener repercusiones que se amplifican paso a paso, y esto puede hacer que las conclusiones extraídas del análisis teórico sean engañosas. De ahí que Marshall relegara a una nota matemática, en apéndice a sus *Principles,* su ilustración del equilibrio económico general (una exposición que, aun siendo condensada, es una de las más rigurosas de la época). En cambio, en el texto Marshall prefirió concentrarse en las «cadenas causales cortas», en particular en el método de los equilibrios parciales. Este último consistía en considerar la demanda y la oferta de cada bien —esto es, las condiciones que concurren en la determinación del equilibrio en el correspondiente mercado— como independientes de lo que sucede simultáneamente en los demás mercados de los otros bienes.

La misma conciencia de las complejidades del mundo real —una conciencia que se demuestra en la riqueza de notas a pie de página y matizaciones que hace, y que a veces llega a dominar el hilo lógico de la exposición— puede percibirse también en la atención que Marshall prestó a la construcción del sistema de conceptos a través del cual representar la realidad.[17] En el libro primero de los *Principles*, los conceptos introducidos se examinan paso a paso, ilustrando para cada uno de ellos los matices del

17 Tal vez fue importante en este aspecto la influencia de los economistas austríacos y alemanes. Podría recordarse, por ejemplo, la atención prestada a estos aspectos en los *Grundsätze* de Menger. Streissler (1990*a*), p. 51, demuestra que la estructura de los *Principles* de Marshall, como la de los de Menger, reproducía la estructura de un manual típico alemán de mediados del siglo XIX, como los de Rau o Roscher (cf. más arriba § 11.1). Streissler (ibíd., p. 57) destaca también que el texto de Rau, uno de los primeros libros de economía que leyó Marshall, se adelantó a los *Principles* del último al representar la curva de demanda con el precio en el eje horizontal.

significado y la «penumbra» —por utilizar el evocador término de Georgescu-Roegen— que hacía imprecisos sus contornos.[18]

Esto es cierto en particular para las nociones clave de *equilibrio* y *competencia* a las que, en el entrecruzamiento de texto y notas, afirmaciones y matizaciones, es muy difícil atribuir un significado unívoco. Podemos señalar dos términos de referencia, entre los cuales osciló la posición de Marshall, en el intento imposible de asimilarlos: por un lado, las nociones que pasaron después a los manuales, y que constituyen lo que podríamos llamar la vulgata marshalliana; por el otro, las nociones esotéricas, diseminadas entre el círculo de discípulos y seguidores directos, relacionadas con una concepción evolutiva que procede más de Lamarck que de las teorías originarias de Darwin.[19] En el primer caso —la vulgata marshalliana—, la noción de *equilibrio* corresponde a la noción estática de *igualdad entre demanda y oferta,* y la noción de *competencia perfecta* a la presencia de un gran número de empresas en cada industria, tanto que haga irrelevante el tamaño de cada una con respecto a las dimensiones de la industria en su conjunto, y las elecciones de cada empresa individual sean irrelevantes para el conjunto de la industria (por lo tanto, para el precio de equilibrio). En el segundo caso —la concepción evolucionista— la noción de *equilibrio* adopta características dinámicas, en el intento de tener en cuenta la irreversibilidad que caracteriza los movimientos reales de la empresa y de

18 Fue también de este modo como Marshall logró un compromiso incierto entre el enfoque «objetivo» de los economistas clásicos y el «subjetivo» de los teóricos de la revolución marginalista. Así, por ejemplo, el salario se consideraba unas veces como la subsistencia material de los trabajadores y otras como un incentivo para su «esfuerzo y sacrificio». Bharadwaj (1978, p. 98), al destacar este punto, recordaba que le fue sugerido a ella por Sraffa. Análogamente, en el caso de los beneficios la noción de *abstinencia* propuesta por Senior fue suavizada por Marshall mediante la noción de *espera*. Cuando pasamos de los conceptos a la teoría, el péndulo tiende decididamente hacia la teoría marginalista.

19 Cf. Ridolfi (1972). La tesis que caracterizaba la posición de Jean-Baptiste de Lamarck (1744-1829) y que fue rechazada por Darwin, era la de la herencia de las características adquiridas en vida por un organismo como respuesta-adaptación al entorno en el que vive. La conocida tesis de Darwin era que las características mejor adaptadas a la existencia (y sobre todo a la reproducción) predominaban al final a causa de un proceso de selección natural. Las tesis de Lamarck habían sido propuestas de nuevo, confundidas con el evolucionismo de Darwin, como instrumento de análisis de la sociedad por el sociólogo Herbert Spencer (1820-1903), muy influyente en aquella época; su importancia en el desarrollo del pensamiento de Marshall la destacan Ridolfi (1972) y Groenewegen (1995).

la industria a lo largo de las curvas de demanda y oferta;[20] la noción de *competencia* es suavizada atribuyendo a cada empresa cierto espacio de maniobra que entre otras cosas incluye la posibilidad de violar la llamada ley del precio único.[21] El análisis teórico —la construcción de modelos bien estructurados— termina inevitablemente por referirse a los conceptos claros del primer tipo; en el caso de la concepción evolucionista, como veremos más adelante, nos mantenemos en cambio en el campo de las metáforas, que son evocadoras pero ciertamente no son rigurosas.[22] En otras palabras, en la oscilación del primero al segundo polo de la construcción marshalliana, lo que se gana por el lado del realismo se pierde por el lado del rigor analítico.

Las mismas nociones de *industria* y *empresa* constituían un puente entre la complejidad del mundo real y las exigencias de sencillez de la teoría abstracta. Por eso Marshall se distanció del individualismo metodológico extremo de los primeros teóricos marginalistas, y privilegió en cambio una característica clásica, por la que cada mercancía («bien», en la terminología subjetivista, que así pone el acento en su utilidad para el consumidor) corresponde a una categoría que incluye objetos que no son idénticos entre sí pero que son suficientemente similares para justificar un

---

20 Marshall dedujo la noción *evolucionista* de equilibrio de la teoría de la población, la cual puede tender a un estado estacionario a través de los flujos de nacimientos y muertes. Cf. Ridolfi (1972). En los *Principles* Marshall pareció preferir esta noción a la noción «mecánica» derivada de la física, la cual dominó antes y después de él entre los teóricos marginalistas.

21 La competencia se identificaba más bien con libertad de maniobra. Marshall (1890), p. 347, destacó explícitamente que su noción de *normal* no coincidía con la de *competitivo*. Hart (1996), p. 360, observa que «En los *Principles,* la competencia era vista esencialmente como una actividad de la conducta más que una estructura de mercado».

22 Evidentemente, una concepción evolutiva también puede dar origen a modelos matemáticos y a un análisis bien estructurado. Podemos preguntar, en este sentido, qué forma habrían tomado los *Principles* si Marshall hubiera conocido los escritos de Alfred James Lotka (1880-1949) sobre la teoría matemática de la población. Sin embargo, un desarrollo en esta dirección puede haber sacado a la luz los numerosos elementos de irrealismo de una comparación demasiado estricta entre poblaciones biológicas y conjuntos de sujetos económicos como las empresas, incluso al margen de la confusión entre el evolucionismo de Lamarck y el de Darwin. Samuelson, en sus *Foundations* [Fundamentos] (1947) reconoció una deuda hacia las ecuaciones en diferencias utilizadas por Lotka para definir las dimensiones y la estructura de edades de la población en el caso del estado estacionario.

tratamiento unitario,[23] y paralelamente cada industria incluye las empresas (unidades productivas complejas) que operan en uno de tales sectores de mercancías. Naturalmente, surgen diversos problemas cuando las categorías así definidas se relacionan con el mundo real: desde el caso de la producción conjunta hasta el problema de las diferencias en las tecnologías adoptadas por las diferentes empresas que pertenecen a la misma industria, y hasta el problema de la mayor o menor semejanza entre los productos de las distintas empresas que pertenecen a la misma industria. Este último aspecto en particular es importante, porque hace menos clara, y más flexible, la noción marshalliana de *competencia;* de este modo, ciertamente, tal noción se inclina a reconocer un cierto grado de independencia entre los «mercados» de las diferentes empresas que pertenecen a una industria, y, por ende, algún grado de autonomía en las elecciones de precio de las distintas empresas.

Como se indicó más arriba, dentro de este marco conceptual la estructura analítica de Marshall se basaba en el equilibrio (a corto o a largo plazo) entre demanda y oferta. Se supone que la función de demanda de cada mercancía se deduce de las preferencias individuales;[24] en conjunto, sin embargo, Marshall tendió a tratar superficialmente la relación entre los mapas de utilidad y las funciones de demanda: este aspecto no constituyó una de sus contribuciones originales.[25] Para determinar el equilibrio, es suficiente suponer dadas (y decrecientes, sobre la base del postulado de la

---

23 En este aspecto, Marshall (1890, p. 509, n. 2) citó a Petty con aprobación, el cual había recordado (en Petty, 1662, p. 89) que en la oración del padrenuestro el término *pan* designa el alimento en general. Podemos recordar también el uso del término *grano* en Ricardo y en muchos otros economistas clásicos para designar el conjunto de los productos agrícolas.

24 Para la derivación de las curvas de demanda de las funciones de utilidad, cf. Marshall (1890), pp. 92 y ss. y 838 y ss. En el contexto del análisis parcial, la utilidad marginal del dinero se supone constante: los efectos renta quedan así descartados. Esto se justifica suponiendo que el mercado de la mercancía que se considera es muy pequeño, comparado con el conjunto de la economía; esto debe ser válido para cada agente económico individual.

25 Siguiendo en esto a los exponentes de la «vieja» escuela alemana, Marshall atribuyó importancia al análisis de las necesidades: el elemento objetivo de la capacidad para satisfacer necesidades (la *virtuositas* de Bernardino de Siena: cf. más arriba § 2.5) se situaba así, en el pensamiento escolástico, al lado del elemento subjetivo *(complacibilitas),* en la determinación de la función de demanda.

utilidad marginal decreciente) las funciones de demanda de los diferentes bienes.[26] La atención se concentró, más bien, en las funciones de oferta: fue en este campo en el que Marshall intentó proporcionar una contribución innovadora en comparación con las teorías propuestas por los primeros protagonistas de la revolución marginalista, particularmente por Jevons. Este último había recurrido a un principio simétrico al de la utilidad decreciente, el principio del sacrificio o penalidad creciente del trabajo; esto le permitía obtener curvas de oferta crecientes, dado que los productores piden precios cada vez más altos como condición para aumentar su contribución (la cantidad de trabajo gastada), y, por lo tanto, para aumentar la cantidad producida. Sin embargo, tal enfoque no puede extenderse fácilmente del estudio del comportamiento de los individuos al análisis de las industrias y empresas en los mercados competitivos, máxime si adoptamos el método del análisis parcial: cada empresa o industria considerada aisladamente, de hecho, puede obtener fácilmente (en un mercado de trabajo competitivo) horas adicionales de trabajo simplemente sustrayéndolas de otras empresas o industrias, sin variar la desutilidad marginal del trabajo del trabajador individual.[27]

Así, Marshall propuso el camino del equilibrio parcial para el análisis de la oferta, para la construcción, por lo tanto, de curvas de oferta referidas a empresas e industrias individuales. A este fin tomó dos elementos de la tradición clásica y los adaptó en un contexto completamente diferente del original. El primero era la teoría smithiana de la relación entre la ampliación del mercado y la división del trabajo, y, por consiguiente, el aumento de la productividad. El segundo era la teoría «ricardiana» de la renta diferencial. Bautizadas de nuevo como «leyes de los rendimientos a

---

26 Recordando a John Stuart Mill, Marshall destacaba en este aspecto la necesidad de desarrollar una nueva ciencia, la etología o estudio de los hábitos y costumbres humanos, y de sus cambios graduales a lo largo del tiempo.

27 Por otra parte —podemos ahora añadir sobre la base de las observaciones de Sraffa (1925)— si tuviéramos que tener en cuenta también los cambios infinitesimales en la penalidad del trabajo, derivados de cambios en los niveles de producción de una empresa o industria en particular, tales cambios afectarían igualmente a todas las industrias y empresas de la economía. En consecuencia, no sería posible utilizar la cláusula *ceteris paribus* que está en la base del análisis parcial; en particular, cuando nos enfrentamos con cambios generalizados de los precios no sería posible suponer como dada la curva de demanda de la industria individual.

escala», estas dos teorías fueron utilizadas simultáneamente para explicar las variaciones de los costes en respuesta a los cambios en la cantidad producida, identificados, respectivamente, con el caso de rendimientos crecientes a escala y con el de rendimientos decrecientes.

Claramente, esto es una construcción artificial, que reúne cosas completamente diferentes.[28] Además, aunque consideremos una cada vez, la transposición de las «leyes» smithiana y «ricardiana» al ámbito de la teoría de la empresa y de la industria, originó dificultades que Marshall vio o percibió, pero a las cuales no atribuyó la importancia que merecen.

Consideremos ante todo la referencia a la «ley de los rendimientos decrecientes» utilizada por Ricardo en la teoría de la renta, con respecto a la productividad de unos medios de producción de una clase particular, como la tierra, considerada disponible en una cantidad dada y con unas características distintivas para cada unidad de tierra. La teoría ricardiana de la renta diferencial, de hecho, no gira en torno a los rendimientos decrecientes para las empresas o industrias individuales, sino en torno al problema de la distribución de la renta nacional entre las clases sociales de trabajadores, terratenientes y capitalistas, y en particular en torno al problema de la determinación de la renta que va a los terratenientes. En la forma modificada que Marshall le dio, la teoría de los rendimientos decrecientes se refería, en cambio, a los medios de producción utilizados por las industrias específicas. El caso en que una industria es la única que utiliza unos medios de producción dados es, sin embargo, un caso muy particular. Una vez más, fuera de este caso, que es al que se refería la teoría ricardiana, la cláusula *ceteris paribus* (y, por lo tanto, el método del análisis parcial) debe abandonarse.

Además, ya en sus primeros escritos Marshall consideró un problema adicional, decisivo para su enfoque: la existencia —e importancia— de

28 Este punto se considerará de nuevo más adelante, cuando se ilustren las críticas de Sraffa a esta construcción: cf. § 16.4. Aquí destacaremos simplemente que en el primer caso los rendimientos crecientes corresponden, en una primera aproximación, a los cambios proporcionales en todos los medios de producción utilizados; en el segundo caso, en cambio, los rendimientos decrecientes están relacionados con los cambios en las proporciones en que se utilizan los diferentes medios de producción, dado que la cantidad de «tierra» utilizada permanece fija, mientras que cambian las cantidades de trabajo y «capital».

rendimientos crecientes a escala, que se consideraban como la fuente del desarrollo económico en la teoría smithiana de la división del trabajo. La teoría del equilibrio de la empresa de Cournot (1838) —un punto de referencia decisivo para el desarrollo de la teoría marginalista— entra en crisis si se abandona el supuesto de los rendimientos decrecientes a favor del supuesto, decididamente más realista, de los rendimientos crecientes a escala. En este caso sólo es posible un equilibrio estable si la curva de demanda decrece más rápidamente que la curva de oferta; pero esto no puede sostenerse en el caso de competencia, en el que el precio se supone independiente de la cantidad producida por la empresa individual. En otras palabras, el supuesto de competencia perfecta es incompatible con el caso de rendimientos crecientes a escala.

Como se dijo más arriba, Marshall ya había reconocido la existencia de este dilema en sus ensayos *The pure theory of domestic values,* publicados en 1879; gran parte de su esfuerzo analítico en los *Principles* y en las posteriores revisiones del libro se dedicó a resolver el dilema. También en este caso, debido a la compleja interacción de afirmaciones y matizaciones, referencias cruzadas y oposiciones entre el texto y las notas, es muy difícil definir unívocamente la solución propuesta (la cual, además, evolucionó con el tiempo); puede ser mejor que nos concentremos en dos puntos de referencia distintos.

Primero, tenemos la solución que fue desarrollada por algunos de los seguidores de Marshall, en particular Pigou y Viner, y que después se adoptó en la mayoría de manuales.[29] Esta solución se basaba en el supuesto de curvas en forma de U, que representaban la relación entre los costes medios y marginales, por una parte, y la cantidad producida, por la otra. Inicialmente, las curvas de coste son decrecientes a causa de que predominan los rendimientos crecientes; a partir de cierto punto (un determinado nivel de la cantidad producida), los rendimientos decrecientes toman la

29 Cf. Ridolfi (1972) para una crítica de la idea, bastante difundida en la literatura, de que esta solución estaba presente en los *Principles* de Marshall, y para una reconstrucción de su origen. Bharadwaj (1989), pp. 159-175, siguiendo una sugerencia que le hizo Sraffa, utilizó las notas manuscritas de Marshall en el margen de *Wealth and welfare* de Pigou (1912) para demostrar que Marshall consideró efectivamente con extrema desconfianza la línea de investigación en la que se había embarcado su sucesor en la cátedra de Cambridge.

delantera y los costes comienzan a aumentar. En competencia y a largo plazo, el punto de equilibrio de la empresa corresponde al mínimo de la curva de coste medio, a saber, el punto donde la curva de coste medio deja de descender y comienza a crecer. Así pues, el peso del desarrollo de la industria se coloca en los hombros de una clase específica de economías de escala: las que son internas a la propia industria (dado que para la industria la curva de demanda es decreciente, de modo que es posible el equilibrio aunque la curva de oferta sea también decreciente, supuesto que el ritmo de descenso sea menor que el de la demanda), pero externas a las empresas que componen la industria (de modo que conserven la posibilidad de un equilibrio competitivo que requiere que los costes aumenten con la cantidad producida, a partir de un determinado punto). Tal construcción, pues, puede ser criticada por su falta de realismo y por su relación con una noción estática de equilibrio.[30]

Marshall, mientras apuntaba a la línea de razonamiento que se acaba de esbozar, sugería una segunda vía para resolver el dilema entre el supuesto de competencia y los rendimientos crecientes: una vía que parece haber adoptado con una confianza creciente en las ediciones de los *Principles* que siguieron a la primera, al menos hasta la quinta. Este segundo camino consiste en la teoría de la firma representativa y en el recurso a las metáforas biológicas. El núcleo del argumento es éste: la industria se compone de muchas empresas que, como los árboles en un bosque, se encuentran en diferentes puntos de su «ciclo vital»: algunas, las «jóvenes», experimentan unos rendimientos crecientes y se desarrollan, aunque sea en un medio competitivo; otras, las «maduras», ya han alcanzado unas dimensiones en las que los elementos de crecimiento y decadencia se equilibran; y otras están en plena decadencia. En un mundo compuesto por empresas individuales que se distribuyen entre las diferentes etapas de desarrollo, la empresa «representativa», de dimensiones medias, resulta estar en la mitad de su proceso de desarrollo, y, por lo tanto, puede identificarse con una empresa que experimenta rendimientos crecientes, aunque en general sea estacionaria la población de empresas.

30 Sraffa (1925) proporcionó material suficiente para una crítica de este enfoque.

La debilidad de esta construcción no es simplemente la dificultad de traducirla en un modelo analítico bien estructurado; radica más bien en la dificultad de aceptar el supuesto del «ciclo vital». La justificación de tal supuesto venía dada por la referencia a la secuencia de tres generaciones en el control de la empresa: el fundador, dotado de una capacidad organizativa e innovadora superior a la normal; sus herederos inmediatos, que crecieron en la dura escuela del fundador y acostumbrados por lo menos a una rigurosa dirección de los negocios de la familia; la tercera generación, que se desarrolló en condiciones prósperas y está menos dispuesta a hacer los sacrificios que a menudo son necesarios en un medio competitivo caracterizado por el continuo cambio tecnológico y, por lo tanto, por la necesidad de ahorrar e invertir a fin de no ceder el terreno a sus competidores.[31] Tal justificación se refiere claramente a un mundo de pequeñas empresas dirigidas por su propietario. En las últimas ediciones de los *Principles* publicadas en vida, el propio Marshall destacaba la creciente importancia de las sociedades por acciones, en las que el supuesto del ciclo vital no parece aceptable, y se mostraba consciente de las dificultades derivadas de ello. No obstante, varios de sus seguidores se mantuvieron fieles a la construcción de la firma representativa, como Robertson, que la volvió a proponer en 1930, provocando la sarcástica reacción de Sraffa (1930*a*).

Así pues, los *Principles* constituyeron un fracaso, al menos por lo que respecta a lo que el propio Marshall consideraba un elemento decisivo de su personal contribución al desarrollo de una teoría neoclásica del valor. Sin embargo, otros elementos del edifico de Marshall tenían pleno derecho a formar parte de la teoría económica moderna: recordemos, por ejemplo, la noción de *elasticidad*. Y debe añadirse que la grandeza de Marshall como economista descansa también (y tal vez de modo principal) en su conciencia de los límites de sus construcciones analíticas, que, en cambio, han sido aceptadas sin un detenido análisis crítico por muchos de sus seguidores, incluso en años recientes.

---

31 En ese período (once años después de la primera edición de los *Principles* de Marshall, pero seis años antes de la quinta edición, en la que la idea de la empresa representativa alcanzó su pleno desarrollo) la idea del ciclo vital de las empresas halló expresión literaria en la famosa novela de Thomas Mann, *Buddenbrooks* (1901).

13.4. La economía se convierte en una profesión

Entre las contribuciones de Marshall al desarrollo de la economía tenemos que recordar también su papel en la transformación del economista en una profesión, con específica autonomía en las áreas de investigación y enseñanza.

Cuando Marshall comenzó su carrera profesional, en los estudios universitarios podían distinguirse dos orientaciones generales: ciencias humanas y ciencias naturales. Dentro de la primera, coexistían la filosofía (con un papel dominante para la filosofía moral), la historia y la moral. La economía política tenía un papel menor; las clases de economía que Marshall daba a las estudiantes femeninas de Newnham College eran en muchos aspectos lecciones de educación cívica.

En este sentido —como una contribución a una sólida educación moral— tenemos que interpretar el apoyo que prestó el joven Marshall al movimiento en favor de la admisión de mujeres en los estudios universitarios: apoyo que iba a cambiarse posteriormente en ardiente oposición —con un cambio de actitud que los biógrafos y estudiosos han encontrado difícil de explicar—.[32] Este cambio de actitud puede haber sido debido a la impresión de Marshall de que la relación originalmente percibida entre la instrucción universitaria y la educación cívica y moral (una relación coherente con el papel que él atribuía a las mujeres como vestales ilustradas de la familia y la sociedad) se había transformado en un vínculo entre la obtención de un título universitario y el comienzo de una carrera profesional, tal que favoreciera una creciente asimilación entre hombres y mujeres. Aparte de una evolución indudable de su posición, Marshall parece, de hecho, un tradicionalista victoriano, favorable a la mejora cultural como instrumento de la mejora moral tanto en el caso de las mujeres como en el de los trabajadores, pero situado en las antípodas de la posición en favor de la mujer manifestada, por ejemplo, por John Stuart Mill algunas décadas antes, o de la posición —a menudo completamente moderada— de los partidarios contemporáneos del acceso de las mujeres a la universidad, como su viejo amigo Henry Sidgwick.

---

32 Cf. Groenewegen (1995), pp. 493-530. El capítulo se titula «Un feminista *manqué*».

La creación de la educación profesional en el campo económico requería que la economía se destacara del ámbito más amplio de estudio de las ciencias morales, adoptando decididamente el carácter de instrumento técnico de análisis de un aspecto importante de la realidad social. En esencia, la economía ya no iba a ser vista como uno de los posibles campos del saber de un científico social genérico, sino que iba a considerarse como un conjunto de campos de trabajo especializados conectados entre sí.

Como ya se dijo, Marshall efectuó una contribución decisiva en esta dirección. Ante todo, está la fundación en 1890 de la British Economic Association (y después la Royal Economic Society) y de su publicación, el *Economic Journal*.[33] En segundo lugar, tenemos que recordar la larga lucha por la institución de un currículo especializado de estudios en la Universidad de Cambridge, independiente del genérico de ciencias morales.[34] La economía (ya no «economía política») se concebía como una ciencia cuyo desarrollo se confiaba a especialistas, sobre el modelo de las ciencias naturales, y dejaba de ser una rama del conocimiento confiada en parte a aquellos que podían reflexionar sobre sus propias experiencias prácticas (desde el banquero Cantillon al agente de bolsa Ricardo) y en parte a personas dotadas de una buena cultura general y con un interés político para la comprensión de los acontecimientos económicos y sociales (desde los médicos Petty y Mandeville a un revolucionario profesional como Marx).

La profesionalización de la economía tuvo efectos positivos y negativos en su evolución. Entre los efectos positivos, está sin duda la difusión de técnicas de análisis más refinadas, que pedían un mayor rigor y un mayor control de la consistencia lógica de los argumentos. El desarrollo

---

33 No debemos engañarnos por el hecho de que Marshall prefiriera mantenerse en un segundo plano, dejando a los otros los papeles oficiales de presidente y secretario de la British Economic Association y de editor del *Economic Journal*. Su control de facto sobre la asociación y la revista, y más generalmente sobre la selección de economistas en las universidades inglesas, tuvo, sin embargo, un peso completamente decisivo. Cf. Groenewegen (1995), pp. 464-468; Maloney (1991); Hey y Winch (1990), en particular el ensayo de Kadish y Freeman.

34 La historia de esta batalla, que culminó en 1903 con la institución de una nueva licenciatura *(tripos)* en economía, se narra en Groenewegen (1995), pp. 531-569; cf. también Maloney (1985), 2.ª ed. 1991.

de la economía matemática y especialmente la recogida y análisis sistemático de la información estadística fueron aspectos de este proceso. En cuanto a los elementos negativos, la actividad investigadora perdió su naturaleza de participación en la vida cultural y política, convirtiéndose en un instrumento para las carreras académicas. La importancia atribuida a la originalidad y prioridad de publicación de las ideas propias, por parte de Marshall así como de Jevons o Walras, puede así comprenderse mejor.[35] Sin embargo, en este punto el debate teórico adquirió una peligrosa autonomía con respecto a la constante confrontación con el mundo real: demostrar la capacidad «científica» propia, esencialmente a través del uso de refinados instrumentos analíticos, se convirtió gradualmente en algo más importante que una buena comprensión «práctica» de las cuestiones reales.

A través del proceso de profesionalización de la economía, Marshall realizó una contribución decisiva para el creciente dominio de la teoría neoclásica: no sólo en la versión que él mismo había propuesto en los *Principles,* sino también en la del equilibrio económico general. Además, si tenemos presentes los efectos negativos recordados más arriba, era quizá natural esperar que, en relación con la ambivalencia de las tesis presentadas en los *Principles,* terminara por prevalecer la construcción teórica más simplista aunque analíticamente más precisa de la vulgata del equilibrio estático. Por la misma razón, la versión axiomática de la teoría del equilibrio económico general iba a prevalecer sobre el más concreto, pero menos «científico», análisis marshalliano del equilibrio parcial y las «cadenas causales cortas».

---

35 Los episodios de conflicto o pretendidos plagios, o sobre prioridad de publicación, también habían tenido lugar anteriormente; recordemos, por ejemplo, la famosa controversia entre Adam Smith y Ferguson sobre la división del trabajo (pero podemos destacar que, y no por casualidad, tanto Ferguson como Smith ¡eran profesores!). Sin embargo, hay un salto cualitativo en la atención a estos aspectos. Recordemos, por ejemplo, que en el siglo XVII William Petty, que ciertamente no era un modelo de altruismo, regaló calladamente por lo menos algunas ideas a su amigo John Graunt, si no el texto completo de la famosa obra sobre las tablas de mortalidad de Londres al que se remontan generalmente los orígenes de la demografía (Graunt, 1662); en el siglo XVIII la proclividad al plagio del marqués de Mirabeau o de Postlethwayt son bien conocidas; gracias al último tenemos ahora lo que con toda probabilidad es el texto original inglés del libro de Cantillon (1755).

13.5. Teoría monetaria: de la vieja a la nueva escuela de Cambridge

En su principal obra, los *Principles,* Marshall no trataba el dinero: como se dijo más arriba, el tema se reservó para un volumen posterior del gran tratado que inicialmente había planeado; cuando Marshall, que ya tenía ochenta años, consiguió publicar *Money, credit and commerce* (1923), su vigor analítico había desaparecido. Sus contribuciones al campo de la teoría monetaria han de encontrarse más bien en su participación (principalmente en forma de recomendaciones) en algunas comisiones de investigación sobre el tema,[36] y en la tradición oral que procede de su docencia.

Dos aspectos de la teoría del dinero de Marshall merecen mención aquí. Primero, Marshall transformó la ecuación cuantitativa de Fisher (cf. más arriba § 12.5), $MV = PQ$, en la llamada ecuación de Cambridge, $kY = M$.[37] En segundo lugar, estaba el papel de las «perturbaciones monetarias» para explicar las oscilaciones cíclicas de la economía en torno al equilibrio a largo plazo determinado por los factores «reales» que se consideran en la teoría neoclásica del valor.

Por lo que se refiere al primer aspecto, a primera vista podría parecer un simple cambio de símbolos: la k de Cambridge corresponde de hecho a la inversa de la velocidad de circulación del dinero, V, en la ecuación de Fisher. Sin embargo, detrás de este cambio formal aparece una noción distinta de la demanda de dinero. Ésta se relaciona no tanto con las exigencias de financiación del intercambio cuanto con las decisiones de los agentes económicos sobre la proporción de su renta (o, en una formulación distinta, que más adelante desarrollaría Keynes, sobre la proporción de su riqueza) que desean mantener en forma de dinero.[38] De esta manera se

36 Cf. Marshall (1926 y 1996*b*).

37 Recordemos que M indica la cantidad de dinero en circulación en la economía, V su velocidad de circulación, P el nivel de precios, Q un índice de la cantidad producida, Y la renta nacional en términos monetarios (de manera que $PQ = Y$), k la proporción de la renta que los agentes económicos desean mantener en dinero.

38 Sobre este punto Marshall había sido precedido por Senior. Cf. Bowley (1937), pp. 214-215, que ilustra cómo Senior se opuso a la teoría cuantitativa del dinero (en la versión de J. S. Mill).

hacía que la demanda de dinero por el motivo precaución (y después, con Keynes, la demanda especulativa) apareciese explícitamente junto con la demanda de dinero por el motivo transacción. En otras palabras, el cambio formal de la ecuación de cambio permitía a Marshall destacar una nueva perspectiva desde la cual abordar la cuestión del papel del dinero: una perspectiva potencialmente revolucionaria, como iba a verse cuando su discípulo Keynes diera decisivos pasos adelante.

Con respecto al papel del dinero en la determinación de las variables reales de la economía, Marshall anticipó unas interesantes ideas adicionales, admitiendo la influencia de las condiciones de liquidez en la renta y el empleo, junto con su influencia sobre los precios monetarios. Sin embargo, en este caso también el paso adelante lo daría más tarde Keynes. Marshall limitó la «no neutralidad» del dinero al corto plazo, como también harían después de él sus discípulos o seguidores, de Hawtrey a Robertson, y más o menos el conjunto de la tradición neoclásica, hasta Hayek y más allá.[39]

13.6. Maffeo Pantaleoni

Maffeo Pantaleoni (1857-1924) fue un protagonista clave del desarrollo del pensamiento económico italiano a finales del siglo XIX y principios del XX. «El príncipe de los economistas» (italianos), como lo llamó Sraffa (1924, p. 648), desempeñó un papel decisivo en varios aspectos: ante todo, como maestro de más de una generación de economistas y como amigo influyente de otros, como Pareto;[40] en segundo lugar, a causa del impulso que dio a la fundación de una de las líneas de investigación en Italia que internacionalmente tuvo la mayor influencia, la escuela italiana

39 Cf. más arriba § 11.4, para la teoría del ciclo de Hayek; y más adelante, cap. 14, para los desarrollos de esta línea de análisis por Keynes. Sobre Marshall, cf. Eshag (1964) y Tonveronachi (1983), pp. 15-24.

40 La correspondencia entre Pantaleoni y Pareto (Pareto, 1960) es un documento muy útil (como, en una etapa posterior, lo es la que sostuvo con Loria y Graziani, en Allocati, 1990) para revivir «entre bastidores» los debates teóricos y las vicisitudes académicas de los economistas italianos de la época.

de hacienda pública;[41] en tercer lugar, por su apasionada participación en los debates de la época sobre economía teórica y aplicada;[42] en cuarto lugar, por su manual más influyente, *Principii di economia pura* (1889); y, por último, aunque no por ello menos importante, por la combinación de rigor científico y moral que demostró en el curso de su atormentada vida.

Después de licenciarse en Roma, Pantaleoni se convirtió en profesor de economía política en la Universidad de Camerino cuando tenía veinticinco años, y después se trasladó a Macerata, Venecia y Bari. En 1890, sin embargo, se retiró en respuesta a la controversia surgida a causa de sus críticas al Gobierno y de sus afirmaciones a favor de la reforma bancaria: una campaña muy dura que, entre otras cosas, contribuyó a la quiebra de la Banca Romana. En 1895 volvió a la universidad como profesor en Nápoles, pero después de dos años, de nuevo en polémica con el Gobierno, renunció y se trasladó a Ginebra. En 1900 volvió a Italia, como profesor en Pavía y después (desde 1902 hasta su muerte) en la Universidad de Roma, ocupando la cátedra que gracias a su prestigio se convirtió en la cátedra de Economía más importante de Italia: un papel que perdió después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el centro de la enseñanza económica se desplazó a las facultades de derecho. Desde 1900 ocupó un escaño en el Parlamento; pero pronto fue objeto de acusaciones falsas (en su opinión, lanzadas por aquellos cuyos intereses había perjudicado en la época de la quiebra de la Banca Romana). Obligado a una larga y difícil defensa que le arruinó financieramente (además, su esposa, después de un intento de suicidio, enloqueció), abandonó el Parlamento tan pronto como salió victorioso del escándalo. Ministro de Hacienda con D'Annun-

41 En particular con un ensayo publicado en 1883, *Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche* [Contribución a la teoría de la distribución del gasto público]. Entre los economistas que, después de Pantaleoni, contribuyeron al desarrollo de una escuela italiana de hacienda pública debemos mencionar por lo menos a Antonio de Viti de Marco (1858-1943), que entre otras cosas es uno de los once catedráticos italianos que se negaron a prestar el juramento de lealtad al fascismo. Esta escuela dio origen a la corriente de la «teoría de la elección pública» que ha resucitado en las últimas décadas el ganador del Premio Nobel de Economía de 1986, el americano James Buchanan (n. 1919).

42 Cf. los ensayos reunidos en *Erotemi di economia* [Cuestiones económicas], 1925), y el libro sobre *La caduta della Società Generale di Credito Mobiliare Italiano* [La caída de la SGCMI], 1895), que Sraffa (1924) comparó con la famosa e influyente obra *Lombard Street,* de Bagehot (1873).

zio en Fiume, se adhirió al fascismo en 1923 y fue designado para el Senado; su muerte al año siguiente nos impide valorar sus reacciones ante el asesinato político de Matteotti, prominente miembro antifascista del Parlamento; un asesinato del que Mussolini iba a reclamar la plena responsabilidad moral.

El libro al que debe su fama como economista es, como se mencionó antes, el texto sobre *Principii di economia pura,* publicado en 1889 y traducido al inglés en 1898. La publicación se adelantó en un año a la de los *Principles* de Marshall, y era fruto de una investigación ampliamente independiente, pero compartía una orientación sustancialmente similar.

En sus *Principii,* Pantaleoni adoptó decisivamente el enfoque subjetivista de Jevons y Menger (Jevons era el autor citado con más frecuencia, aunque en Italia la influencia de la escuela austríaca fue probablemente más fuerte). Tal enfoque se relacionaba, de un modo original y sólo en apariencia ecléctico, con las contribuciones de la tradición clásica, con marcada sensibilidad por la aplicabilidad concreta de las argumentaciones teóricas. Muchas ideas, incluyendo su análisis de los fenómenos depredadores y parasitarios, indican una inclinación por parte de Pantaleoni hacia un enfoque evolucionista que estaba en línea con el clima cultural de la época y que era semejante al que encontramos en los *Principles* de Marshall.

Pantaleoni permaneció esencialmente fiel a este enfoque en su enseñanza posterior, cuando, atraído por los desarrollos de la teoría del equilibrio económico general, quedó perplejo ante su enrarecida naturaleza abstracta, mientras parecía enojado con las manías clasificatorias a las que había dado origen la vulgata marshalliana, con la distinción entre industrias de rendimientos crecientes, constantes y decrecientes. Sin embargo, su influencia llevó a la aparición de una corriente marshalliano-pigouviana en las universidades italianas, que tuvo entre sus epígonos a alguno de sus sucesores en la cátedra de Roma, como Giuseppe Ugo Papi (1893-1989) y Giuseppe Di Nardi (1911-1992).

No podemos saber cómo hubiera sido el nuevo manual en el que Pantaleoni estuvo trabajando en sus últimos años, aunque rechazó la idea de reimprimir sus viejos *Principii*. Sin embargo, a pesar de su famosa afirmación según la cual sólo hay dos escuelas de economistas, los que entienden de economía y los que no (una frase que implica la existencia de una ver-

dad objetiva en nuestro campo), «su enseñanza, lejos de orientarse a imponer a sus alumnos teorías preconcebidas, sólo se interesaba por recomendarles que pensaran por sí mismos» (Sraffa, 1924, p. 652).

13.7. El marshallianismo en los Estados Unidos: de John Bates Clark a Jacob Viner

El progresivo dominio de la vulgata neoclásica en la enseñanza de la economía y en la cultura económica en la primera mitad del siglo XX se debió no sólo al desarrollo en Inglaterra y en particular en Cambridge con Pigou, sino especialmente al creciente papel de las universidades americanas (favorecido cuando la cultura italiana y después la centroeuropea se vieron perturbadas por el ascenso del fascismo y del nazismo) y la influencia en ellas de unos cuantos protagonistas, que sistematizaron la teoría económica en las versiones simplificadas del equilibrio parcial o agregado.

Concentremos la atención en dos figuras clave: John Bates Clark (1847-1938) y Jacob Viner (1892-1970).[43] J. B. Clark fue, con Richard Ely (1854-1943) y Henry Carter Adams (1851-1921), uno de los tres promotores de la American Economic Association en 1885, y de 1895 a 1923 fue profesor en la Columbia University de Nueva York. Después de estudiar en Amherst, en la década de 1870 había estado dos años en Heidelberg, experimentando la influencia de la escuela histórica alemana de Knies; pero ya su primer libro (*The philosophy of wealth* [La filosofía de la riqueza], una colección de artículos publicados en 1886) contenía «una formulación totalmente original y completamente sofisticada del principio de la utilidad marginal ("effective utility" en el vocabulario de Clark)».[44] Su principal obra, *The distribution of wealth* [La distribución de la riqueza], publicada en 1899 después de largos años de elaboración, ofrecía una

43 En el capítulo anterior ya hemos tratado la figura de Irving Fisher, que trabajó en la frontera entre el enfoque del equilibrio económico general y el enfoque agregado sobre el que centramos aquí nuestra atención.

44 Dewey (1987), p. 429. Cf. también el ensayo escrito por el hijo de John Bates, John Maurice Clark (1952).

ilustración sistemática de la teoría neoclásica del valor y de la distribución basada en la noción agregada de *capital,* y tuvo un amplio impacto.

Examinemos brevemente esta teoría. Clark consideraba un sistema económico con sólo dos factores de producción, trabajo y capital (la tierra y cualquier otro input productivo distinto del trabajo se reducían a capital). En un sistema semejante, la cantidad de producto obtenida depende de la cantidad utilizada de los dos factores de producción y de su combinación; el tipo de interés y el tipo de salario corresponden, en equilibrio, a la productividad marginal de los dos factores, capital y trabajo, y constituyen sus precios o «valores naturales».[45]

Clark era un convencido partidario del análisis agregado, por la posibilidad que ofrece para alcanzar resultados concretos y analíticamente sólidos.[46] Por lo tanto, rechazaba por irrelevantes los intentos de desarrollar una teoría desagregada del capital como la del Wicksell maduro, deducida de Böhm-Bawerk y basada en los períodos de producción de los distintos bienes de capital (cf. más arriba § 11.4 y 11.5). Además, Clark proponía una «medida universal del valor» basada en una combinación de utilidad y trabajo. En el plano conceptual, su principal contribución consistió en la distinción entre estática y dinámica; a nivel analítico, en la demostración, aunque se basaba en un sencillo aparato gráfico —en el marco de la teoría neoclásica agregada que se recordó antes— de lo erróneo que sería

45 Clark dejó abierta la cuestión de las condiciones en las que la regla distributiva basada en las productividades marginales de los factores de producción agota por completo el valor del producto: es lo mismo que Wicksteed había hecho en su *Essay on the co-ordination of the laws of distribution,* publicado en 1894. Sin embargo, en una recensión de este libro, publicada en el *Economic Journal* en junio de 1894 (por lo tanto, cinco años antes de la publicación del libro de Clark), Flux había destacado la necesidad de suponer rendimientos constantes a escala para aplicar el teorema de Euler a la función de producción agregada, y, por lo tanto, garantizar la correspondencia entre la suma de las cuotas distributivas y el valor del producto. Cf. Steedman (1992); sobre la historia de la productividad marginal en general, y sobre el papel del teorema de Euler en relación con ella, cf. Stigler (1941). Contribuciones importantes posteriores en la línea de una teoría marginalista de la distribución basada en una función de producción agregada son Hicks (1932) y Douglas (1934).

46 Ya Wicksell (cf. más arriba § 11.5) había observado que tal concreción y solidez eran sólo aparentes, y esto quedó finalmente en evidencia en el debate que siguió a la publicación del libro de Sraffa (1960): cf. más adelante § 16.8.

considerar la parte de la renta que va al capital o a la tierra como excedente, debido a la simetría entre la determinación del tipo de salario y la del tipo de interés, que corresponden al producto marginal de los dos factores de producción, trabajo y capital.[47]

En la generación que siguió a Clark, Jacob Viner enseñó en la Universidad de Chicago, con interrupciones muy breves, de 1916 a 1946, y posteriormente se trasladó a Princeton hasta 1960. Sus principales campos de investigación fueron la teoría del comercio internacional y la historia del pensamiento económico.[48] Su contribución más influyente, sin embargo, fue un artículo sobre «Cost curves and supply curves», publicado en 1931. En él Viner ofreció un tratamiento sistemático en cuatro gráficos de la determinación de los equilibrios de la empresa y de la industria, a corto y a largo plazo, basado en pares de curvas en forma de U que representaban los costes medios y marginales como funciones de la cantidad producida. En particular, la curva de oferta de la empresa, a largo plazo, se obtenía a partir de la envolvente de las curvas de oferta a corto plazo.[49]

Este tratamiento sistemático se adoptó esencialmente sin cambios en los manuales de economía del medio siglo siguiente, y aún más allá. Particularmente fue aceptado —junto con la versión neoclásica agregada de

---

47 Clark fue también el autor, en la segunda etapa de su actividad investigadora, de trabajos que constituyen el fundamento teórico de la política antitrust estadounidense (recordemos en particular *The control of trusts* [El control de los trusts], publicado en 1912 y escrito en colaboración con su hijo, John Maurice Clark, 1884-1963, que también fue un influyente economista, profesor en Chicago de 1912 a 1926 y después en Columbia University hasta 1952). Finalmente, tenemos que recordar su contribución, que también se refería a la organización, a la investigación sobre la paz patrocinada por la Carnegie Endowment for International Peace.

48 Cf., respectivamente, Viner (1937) y los ensayos reunidos en Viner (1991). La enorme erudición de Viner puede parangonarse tal vez sólo con la de Schumpeter o Sraffa.

49 En este aspecto hay una conocida historia sobre Viner, que pedía excusas a sus lectores por la incapacidad del delineante que había dibujado los gráficos de su artículo para hacer que la curva de coste medio a largo plazo pasase por los puntos mínimos de las curvas de coste medio a corto plazo: la solicitud de Viner era imposible de satisfacer, como puede demostrar el tratamiento algebraico del problema. Hay que decir en honor de Viner que en las reimpresiones del artículo, después de haber sido advertido su error, la nota a pie de página sobre su desacuerdo con el dibujante recordando las dudas matemáticas de este último que no comprendió Viner, no se ha omitido nunca.

la teoría del valor y la distribución de Clark— como núcleo central del famoso manual *Economics* [Economía] (1948*a*) de Paul Samuelson (n. 1912, premio Nobel en 1970), no sólo el manual mejor vendido de los últimos cincuenta años (más de tres millones de ejemplares vendidos en ediciones posteriores y en numerosas traducciones), sino también un modelo para diversos autores.[50]

13.8. Thorstein Veblen y el institucionalismo

En el Reino Unido, la lucha de Marshall fue más con la escuela histórica que con los restos del ricardianismo en el esfuerzo por establecer el dominio de su particular orientación de la economía; en los Estados Unidos, la difusión del marshallianismo también tuvo lugar en un contexto en el que estaban extendidas las concepciones histórico-institucionalistas, aunque no eran de ningún modo predominantes. De hecho, el principal representante del institucionalismo, Veblen, debido tal vez a su personalidad heterodoxa, nunca fue considerado como perteneciente al *establishment* académico.

Thorstein Veblen (1857-1929), hijo de inmigrantes noruegos, nacido en una comunidad agrícola, alumno de John Bates Clark y posteriormente del filósofo pragmatista Charles Peirce,[51] a menudo se sintió fuera de lugar en la vida universitaria, debido a su estilo de vida nada convencional

---

50 En esta nueva síntesis, las técnicas analíticas atrajeron una atención creciente, mientras que los temas referentes a la representación del mundo pasaban a un segundo plano. Así, «la teoría del consumidor dejaba de explicar las elecciones y simplemente las describía: la racionalidad vino a ser equiparada con las preferencias consistentes y transitivas [...] La competencia vino a ser entendida en términos de incapacidad de los agentes para influir en los precios en mercados que se desproveían de cualesquiera características institucionales, definiéndolos sólo por la existencia de un precio único. El resultado era que se ignoraban las visiones del proceso de competencia. [...] Un rasgo común [...] era el descuido de todo argumento que no pudiera expresarse mediante el uso de modelos formales de equilibrio» (Backhouse, 2003, p. 321).

51 Otro de sus profesores fue William Graham Sumner (1840-1910), un conservador evolucionista y principal representante del llamado darwinismo social, partidario del individualismo elitista y del liberalismo económico extremo. Sumner, como Marshall, estaba fuertamente influenciado por el evolucionismo social de Herbert Spencer (cf. más arriba nota 19).

y también a su escepticismo religioso en un período en el que la mayoría de los colegas y de las universidades americanas estaban afiliados a una Iglesia. Escritor prolífico, contratado como profesor *junior* en la Universidad de Chicago en 1892, en 1896 se convirtió en el primer editor del *Journal of Political Economy* y en 1899 publicó un libro provocador y de éxito, *The theory of leisure class* [Teoría de la clase ociosa], en el que analizaba con una terrible ironía la influencia de los valores económicos sobre las costumbres y las modas. También mostraba cómo la mentalidad de los negocios llegaba a dominar incluso en las instituciones docentes, con una regresión de los valores culturales.

Según Veblen, el capitalismo moderno se caracteriza por la persistencia de viejos modos de pensamiento, tales como los antiguos instintos depredadores y el uso del consumo ostensible para afirmar la superioridad social. En *The theory of business enterprise* [Teoría de la empresa de negocios], publicada en 1904, Veblen contrastaba a los hombres de industria (inventores, ingenieros, expertos técnicos) con los hombres de negocios que se habían convertido en vendedores o se habían centrado en la dirección financiera más que en la producción.[52] Como una consecuencia de esto, en escritos posteriores previó «el próximo dominio de la economía por un núcleo oligopolístico de grandes corporaciones» (Diggins, 1999, p. 57).

Se encuentran muchas otras percepciones en los escritos de Veblen, y muchas de ellas resurgen aquí y allí en el pensamiento económico americano posterior. Por ejemplo, la separación entre la propiedad y la dirección de las empresas y el crecimiento de las grandes corporaciones están en el centro del famoso libro de Berle y Means (1932); hay atisbos, en los escritos de Veblen, de la «tecnoestructura» de Galbraith (cf. más adelante § 17.4); más recientemente, el papel dominante de las finanzas y las ideas sobre la

52 Es Veblen, siguiendo en esto los hábitos tradicionales, el que escribe «hombres» donde hoy preferimos escribir «personas»; pero no era ciertamente antifeminista. De hecho, consideraba «el bárbaro estatus de las mujeres» (una expresión en la que insistió, citado por Diggins, 1999, p. 141) «como un artefacto antropológico, un residuo que reflejaba la persistencia de la costumbre y la continuidad del hábito» y veía «en la evolución humana el declive de las mujeres, así como el ascenso de los hombres» (ibíd.). Sobre la posición de Veblen sobre la cuestión del género, cf. Diggins (1999), pp. 139-166.

fragilidad financiera cíclica resurgen en la noción de Minsky del «capitalismo de los gerentes monetarios» *(money managers capitalism),* y en su teoría de las crisis financieras endógenas (cf. más adelante § 17.5). Pero dos aspectos centrales del enfoque institucional de Veblen desaparecen de la cultura económica americana con el creciente dominio del marginalismo, tanto en su variedad marshalliana como en la variedad del equilibrio general, a saber, la idea de que la naturaleza humana no debe tomarse como dada, sino que es una variable endógena en el análisis económico;[53] y la idea de un papel decisivo desempeñado por el cambio cultural e institucional en el proceso de desarrollo económico.[54] En contraste con el optimismo de Sumner, que veía la evolución social como una senda de progreso, las concepciones evolutivas de Veblen, que se referían a las instituciones sociales y a la cultura humana, se concentraban en las tensiones derivadas del retraso en la adaptación cultural al cambiante entorno económico.

Veblen tenía demasiado de *outsider* para pertenecer a una «escuela», pero la importante corriente institucionalista de los Estados Unidos, con protagonistas como Wesley Clair Mitchell (1874-1948) y, por lo menos en parte de sus investigaciones, John Maurice Clark,[55] puede verse como inspirada en gran medida por sus escritos y su enseñanza.[56]

---

53 «La concepción hedonista del hombre es la de un calculador instantáneo de placeres y dolores, que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo y felicidad bajo el impulso de estímulos que lo mueven por el área, pero lo dejan intacto. No tiene antecedente ni consecuente. Es un dato humano aislado y definitivo, en equilibrio estable salvo cuando lo zarandean las fuerzas que lo afectan, desplazándolo en una u otra dirección. Auto-impuesto en un estado elemental, gira simétricamente alrededor de su propio eje espiritual hasta que el paralelogramo de fuerzas avanza hacia él, con lo cual sigue la línea de la resultante» (Veblen, 1919, citado por Diggins, 1999, p. 50).

54 Esto no implicaba una inclinación hacia una actitud anti-teórica como la adoptada por la escuela histórica, que Veblen criticó precisamente en este aspecto. Su crítica de la teoría neoclásica se refería más bien a su reducido objeto, con su descuido de las cuestiones más amplias de la evolución social y de su interrelación con el cambio cultural-institucional, y su método estático y no evolucionista.

55 El libro de Clark (1923) sobre los costes generales destacaba el papel de una proporción alta entre capital fijo y circulante, inherente a las modernas tecnologías, en una tendencia que se aparta de la competencia y se orienta hacia las formas de mercado oligopolistas y monopolistas. Otra contribución importante es el libro de 1926 sobre los fallos del mercado y la necesidad de un «control social de los negocios».

56 Para una perspectiva general del institucionalismo americano en la primera mitad del siglo XX, cf. Rutheford (2003) y la bibliografía allí citada.

Otra influencia importante, al menos parcialmente independiente, fue la de John Rogers Commons (1862-1945), cofundador con Richard Ely de la escuela institucional de Wisconsin, que tuvo una influencia nada desdeñable en el New Deal de los años treinta.[57] Entre otras cosas, Commons hizo importantes contribuciones en el campo de las relaciones industriales: reconociendo la realidad de los conflictos, insistió en la necesidad de instituciones que asegurasen la mediación en ellos y su gestión.

Mitchell fue el principal protagonista de otra escuela institucional activa en el período de entreguerras, que tenía su base en la Universidad de Columbia y en el National Bureau of Economic Research de Nueva York, del que fue director durante un cuarto de siglo (1920-1945), realizando importantes contribuciones al estudio del ciclo y, con carácter más general, a los estudios empíricos, la recopilación de estadísticas y la elaboración de la contabilidad nacional.[58]

13.9. Economía del bienestar: Arthur Cecil Pigou

Entre los discípulos de Marshall hubo dos que sobresalieron por encima de los demás: John Maynard Keynes, al que se dedica el siguiente capítulo, y Arthur Cecil Pigou (1877-1959). Seis años mayor que Keynes y por temperamento más adaptado al medio universitario, aunque entonces era muy joven, Pigou fue elegido por Marshall en 1908[59] como sucesor en la cátedra de Economía de Cambridge, un puesto que mantuvo hasta su retiro en 1943.

Aquí sólo tenemos espacio para mencionar tres de sus contribuciones: su versión «ortodoxa» de la teoría marshalliana de la empresa y la industria; su contribución más innovadora: el desarrollo de la corriente de investigación de la economía del bienestar; y su análisis del empleo y los equilibrios macroeconómicos, caracterizado por su dramática relación con la teoría keynesiana.

---

57 Sobre el papel central de Ely en la fundación de la American Economic Association, cf. Barber (2003), pp. 240-242.

58 Sobre los posteriores desarrollos del institucionalismo en los Estados Unidos cf. más adelante § 17.4.

59 Con una dura batalla académica, sobre la cual véase Deane (2001), pp. 247-252.

Como ya hemos sugerido en el § 13.3, Pigou prefirió adoptar, en el variado corpus del análisis de Marshall, el enfoque que al menos parecía más adecuado para un tratamiento analítico riguroso, el del análisis del equilibrio parcial a corto y a largo plazo, basado en las curvas de costes en forma de U, abandonando las sugerencias de Marshall para un análisis evolutivo («los árboles y el bosque»). Esto provocó también algunas reservas rigurosamente privadas por parte de su mentor (cf. Bharadwaj, 1989, pp. 159-175) y un creciente aislamiento con respecto a sus colegas más estrictamente marshallianos, como Robertson y Shove. A pesar de su activa participación en el debate iniciado en 1922 por la publicación de un artículo de Clapham en el *Economic Journal* (cf. más adelante § 13.10), y especialmente a pesar de su sistemática aplicación de los instrumentos marshallianos en los diferentes campos del análisis, no podemos considerar éste como el ámbito de su principal contribución analítica. Aunque se adelantó a Viner en la utilización de un gráfico con curvas de costes en forma de U (Pigou, 1928, p. 246), de hecho fue más importante para la construcción sistemática de la vulgata marshalliana el artículo de Viner (1931) mencionado en el anterior § 13.7.

Generalmente se considera que la principal contribución de Pigou es su recurso a las nociones de *economías* y *diseconomías externas,* ilustradas por Marshall en los *Principles,* para el desarrollo de un nuevo campo de investigación teórica: la economía del bienestar. Recordemos que tenemos economías (o diseconomías) externas siempre que una actividad económica —sea producción o consumo— genere efectos indirectos sobre terceras partes, los cuales proporcionen un beneficio (o una pérdida), sin que haya participado en la decisión el agente económico directamente implicado. Por ejemplo, tenemos un caso de economías externas cuando las rosas que decido cultivar a mi costa en mi jardín no sólo me alegran a mí, sino también a mis vecinos; tenemos un caso de diseconomías externas siempre que el automóvil que conduzco poluciona el aire y contribuye a un atasco de tráfico. Cuando el agente económico (supuestamente egoísta) decide cuánto producir y consumir, considera los efectos de la acción que le afectan directamente, pero no los que afectan a otros; esto implica que se consume y produce demasiado poco de lo que genera economías externas, y demasiado de lo que genera diseconomías externas. De ahí la deseabilidad de la intervención pública en el campo económico, dirigida a estimular con subvenciones el primer tipo de actividades y a penalizar con impuestos el segundo tipo. La economía del bienestar es precisamente el ámbito de análisis que estudia la naturaleza y

medición de tales intervenciones, orientadas a conducir la economía hacia situaciones óptimas para la comunidad en su conjunto.

La principal contribución de Pigou a esta línea de investigación es *Wealth and welfare* [Riqueza y bienestar] (1912), que en la ampliamente revisada segunda edición adoptó el título de *The economics of welfare* [La economía del bienestar] (1920). En estos escritos Pigou utilizó sistemáticamente el instrumento analítico del «excedente del consumidor», propuesto por Marshall en los *Principles,* en el contexto del análisis del equilibrio parcial. Tal noción designa la ganancia de utilidad total que obtiene en el intercambio el comprador gracias al hecho de que, mientras para la última dosis (infinitesimal) adquirida el precio pagado corresponde a la utilidad adicional obtenida (utilidad marginal), la utilidad de las dosis anteriores es mayor que el precio pagado. La diferencia entre estas dos magnitudes (suponiendo que la utilidad se mida en términos monetarios, en el supuesto de que la utilidad marginal del dinero sea constante), sumada para todas las unidades adquiridas, da el excedente del consumidor. Evidentemente, la elección entre las diferentes situaciones se deduce fácilmente de la comparación del excedente del consumidor que se obtiene en la economía en los distintos casos: éste es, de hecho, el camino tomado por la economía del bienestar.[60]

---

60 El uso que se acaba de ilustrar de la noción de *excedente del consumidor* está viciado por el hecho de que tal noción puede deducirse exclusivamente en el contexto del análisis parcial, puesto que supone que la curva de demanda no cambia cuando varía la cantidad producida o consumida, de manera que esta construcción no puede aplicarse rigurosamente en el contexto del análisis general. Además, el análisis del equilibrio parcial no constituye un marco teórico sólido para la economía del bienestar: como demuestra el llamado «teorema del segundo óptimo» (Lipsey y Lancaster, 1956), en una economía multisectorial un movimiento hacia el óptimo en un sector no implica necesariamente un movimiento general hacia el óptimo de Pareto.

Otro aspecto dudoso de la economía del bienestar se refiere a la cuestión de la comparabilidad de utilidades y desutilidades, que se sortea —pero ciertamente sin resolverla— mediante el recurso a una función agregada de bienestar social (Bergson, 1938), que iba a convertirse en esencial para los desarrollos posteriores (la llamada nueva economía del bienestar). Tales desarrollos se refieren al análisis de casos en los que algunos agentes se benefician de un cambio en la situación, mientras que otros salen perdiendo. Se ha dicho que hay un aumento del bienestar si los primeros pueden pagar a los últimos una compensación que sea menor que la ventaja que obtienen del cambio en cuestión, pero que es suficiente para hacer aceptable el cambio a los agentes que experimentan una pérdida.

Un desarrollo más reciente de la economía del bienestar se relaciona con las ideas de Rawls (1971) sobre la justicia, según las cuales una distribución equitativa de los recursos es aquella que podrían aceptar los agentes implicados en ella antes de saber qué posición ocuparían.

Finalmente, Pigou fue conocido como representante de aquella ortodoxia que Keynes atacó en su *General theory*. En esta obra, las críticas a la «teoría clásica» fueron efectivamente dirigidas a Pigou y su *Theory of unemployment* [Teoría del desempleo] (1933). También en los debates que siguieron a la publicación de la *General theory* de Keynes, se vinculó el nombre de Pigou a la defensa de la idea de un poder reequilibrador de los mercados competitivos enfrentados con el desempleo. La idea es que, incluso cuando se abandona el tradicional mecanismo reequilibrador basado en la reducción del tipo de salario real, como no funciona cuando la reducción del tipo de salario monetario inducido por el desempleo induce a su vez una reducción paralela en el nivel de precios, podemos recurrir al llamado «efecto Pigou» o «efecto riqueza real». Este mecanismo se pone en movimiento por el efecto que la reducción de los precios, causada por el desempleo a través de la reducción de los salarios monetarios, tiene sobre el valor real de los saldos monetarios (o, en cualquier caso, de los saldos denominados en términos monetarios) mantenidos por las familias. El mayor valor de tales saldos, y, por lo tanto, del valor real de la riqueza de las familias, provoca un aumento del consumo, y, por lo tanto, de la demanda agregada, que lleva a la reabsorción del paro.

Incluso cuando, en uno de sus últimos escritos (*Keynes's General theory: a retrospective view* [La *Teoría general* de Keynes: visión retrospectiva], 1950), Pigou declaró que había revisado favorablemente su opinión sobre la teoría de Keynes, de hecho estaba sugiriendo una reabsorción de la teoría dentro del marco neoclásico tradicional. Pigou tomaba así partido por Hicks (1937) y Modigliani (1944, 1963) en el desarrollo de la llamada «síntesis neoclásica» en la que, como veremos mejor más adelante (§ 17.5), se abandonaron los elementos verdaderamente originales del pensamiento de Keynes. La tesis de Keynes sobre la posibilidad de un desempleo persistente se adoptó sólo en la medida en que se relacionaba con rigideces en el mercado de trabajo, las cuales impiden a los mecanismos de ajuste previstos por la teoría neoclásica tradicional que funcionen llevando al sistema al «verdadero» equilibrio de pleno empleo.

13.10. Competencia imperfecta

Como ya hemos indicado, la noción de *competencia* en la teoría de Marshall era más matizada — y, por lo tanto, menos restrictiva— que la

de otros teóricos marginalistas, en particular Jevons y Walras. En las teorías de estos últimos, como en la vulgata de los manuales, la competencia perfecta era aquella situación en la que el agente económico es demasiado pequeño, en relación con las dimensiones del mercado de un producto claramente definido y homogéneo, para poder influir con su comportamiento en la determinación del precio: en el límite, es necesario suponer que las dimensiones de cada empresa, o de cada consumidor, son infinitesimales comparadas con la dimensión del mercado, y de ahí que el número de empresas, o de consumidores, sea infinito. En términos técnicos, el precio se considera un parámetro que viene dado desde fuera de la teoría y que explica el comportamiento de la empresa o del consumidor individual, mientras que la incógnita que debe determinarse es la cantidad respectivamente ofrecida o demandada. En la teoría de Marshall, a la inversa, muchos argumentos presuponían algún grado de libertad para las empresas en la fijación del precio.

Este margen de libertad de acción, que desapareció en la vulgata de Pigou y Viner, estaba presente en las metáforas evolucionistas con las que Marshall ilustraba el comportamiento de la empresa representativa, en el intento de encontrar un compromiso entre el rigor teórico y el realismo. En la escuela de Cambridge encontraremos posteriormente una noción análoga de competencia, por ejemplo en la teoría de Keynes (a pesar de los esfuerzos de Kahn por introducirla en las formas más «rigurosas» de la vulgata). La principal manifestación de una representación del funcionamiento del sistema económico que deja a las empresas algunos márgenes de libertad —el precio no tiene que ser necesariamente el mismo para todas las empresas de una industria— la representaba la teoría de la competencia imperfecta, para la que la referencia tradicional es el libro de Joan Robinson publicado en 1933. Sin embargo, detrás de este libro tenemos que recordar la larga serie de contribuciones que constituían sus antecedentes.

Podríamos decir que la historia comienza con una famosa controversia sobre la teoría de la empresa, que se inició en 1922 con un artículo de Clapham, «On empty economic boxes» [Sobre cajas económicas vacías], en el *Economic Journal*. Las «cajas vacías» que señalaba Clapham en el título de su artículo eran las categorías de rendimientos crecientes, constantes y decrecientes a escala: categorías que parecían inaplicables en el caso de

las industrias reales. Entre las respuestas de los marshallianos ortodoxos (con Pigou en primera línea), que de vez en cuando proporcionaron nuevas contribuciones, y las voces críticas que se añadieron a la de Clapham, vino a dominar la escena una contribución de Sraffa publicada en 1926. La primera mitad de este artículo sintetizaba las críticas a la teoría marshalliana del equilibrio de la empresa y la industria a largo plazo en condiciones de competencia, las cuales habían sido ilustradas en un largo ensayo publicado en italiano el año anterior (cf. más adelante § 16.3); la segunda parte proponía una salida para las dificultades recordando los elementos no competitivos comúnmente presentes en la realidad (y que ya había ilustrado de diversas maneras Marshall en los *Principles*), los cuales nos permiten considerar a cada empresa como dotada de un mercado propio dentro de la industria. La naturaleza imperfecta de la competencia en el mundo real nos permite suponer que cada empresa se enfrenta a una curva de demanda que no es horizontal, sino más bien decreciente, de manera que dentro de ciertos límites la empresa puede aumentar el precio de su producto sin perder toda su clientela (o puede disminuirlo sin tener que absorber toda la demanda que previamente se dirigía a las otras empresas de la misma industria). En una situación de este tipo, el equilibrio de la empresa es posible incluso en condiciones de costes constantes, o ligeramente decrecientes, cuando aumenta la cantidad producida.

Como veremos (§ 16.4), Sraffa iba a abandonar pronto esta línea de investigación. Sin embargo, la noción de *competencia* sobre la que se apoyaba correspondía, como dijimos más arriba, a las orientaciones originales de Marshall y a una actitud consolidada en la tradición oral de la escuela de Cambridge. Así, resurgió una concepción del funcionamiento de la economía que destacaba el papel de las imperfecciones del mercado, por ejemplo, en la tesis doctoral de Kahn (*The economics of the short period* [La economía del período corto], 1929), que no se publicó en aquella época, siéndolo sólo recientemente, primero en italiano en 1983 y después en inglés. La misma dirección fue tal vez tomada por Gerald Shove (1888-1947), quien, sin embargo, sólo publicó dos artículos, uno en 1928 y una contribución al simposio organizado en 1930 por el *Economic Journal* sobre la teoría marshalliana de la empresa representativa.[61]

61 Sobre Richard Kahn y Joan Robinson, cf. más adelante § 14.9.

Por lo tanto, el libro de Robinson (1933) representaba el punto de llegada de una línea de investigación a la que habían contribuido diversos representantes de la escuela de Cambridge. Utilizando un instrumento analítico comúnmente atribuido a Kahn, la noción de *ingreso marginal,* Joan Robinson proporcionó una vulgata de la teoría de la competencia imperfecta, en la que se determina el equilibrio estático de la empresa y de la industria, a corto y a largo plazo.

El libro de Joan Robinson permanecía dentro del marco tradicional marshalliano, al descansar en las nociones de *empresa* e *industria*. La obra de Chamberlin[62] sobre la competencia monopolística, publicada el mismo año y recordada generalmente junto con la de Joan Robinson, constituía en cambio una contribución diferente en aspectos importantes. Al destacar los márgenes de libertad de que disfruta cada empresa a causa de la presencia general de imperfecciones del mercado, Chamberlin observaba que de esta manera pierde significado la misma noción de *industria,* puesto que sus límites han sido establecidos artificialmente sobre la base del supuesto de homogeneidad del producto de las empresas que se incluyen en la misma industria. En lugar de grupos de empresas (la industria) que producen una mercancía idéntica, tenemos ahora un *continuum* de variaciones cualitativas entre los productos de las distintas empresas. En este sentido, la aportación de Chamberlin (como iba a mostrarlo mejor una contribución posterior de Robert Triffin, 1940) representaba un cambio en la dirección de la moderna teoría axiomática del equilibrio económico general, en la que cada agente económico representa un caso en sí mismo.

13.11. La herencia de Marshall en el pensamiento económico contemporáneo

Marshall tuvo un impacto excepcional en el desarrollo del pensamiento económico, mayor de lo que generalmente se reconoce. La razón de esta infravaloración es que su contribución abarcaba dos corrientes distintas, si no opuestas, de cultura económica. Por un lado, la vulgata marshalliana

62 Edward Chamberlin (1899-1967), estudiante y después profesor de Harvard, concentró toda su investigación en el tema de la competencia monopolística.

representaba todavía en la segunda mitad del siglo XX, y a menudo lo representa todavía hoy, un papel central en la instrucción económica básica en la enseñanza media y en los manuales universitarios, con un impacto que se deja sentir no sólo en la teoría de los precios (equilibrio de la empresa y de la industria), sino también en disciplinas colaterales, desde la economía industrial a la hacienda pública. Con su aparente mayor generalidad y rigor, el enfoque del equilibrio económico general, a pesar de las referencias frecuentes, a menudo ha permanecido en un segundo plano, debido a su esterilidad para aplicaciones concretas. Por otro lado, el enfoque marshalliano del desarrollo económico como un proceso evolutivo, su matizada noción de *competencia* y la atribución a las perturbaciones monetarias de un papel clave en la determinación de las fluctuaciones cíclicas de la economía constituyen un reclamo de notable entidad para importantes corrientes del pensamiento contemporáneo, a caballo entre la heterodoxia y la ortodoxia.

Aparte de referencias a Schumpeter, ciertamente, es al evolucionismo marshalliano al que se referían teorías de la empresa como las de Nelson y Winter (1982); estas teorías consideraban la empresa como un organismo cuyos genes consisten en un conjunto de rutinas. El progreso tecnológico tiene lugar, según tales teorías, a través de la sustitución de viejas rutinas por otras nuevas, más adecuadas para las tareas de la empresa y del medio en el que opera. La difusión de tales rutinas, pues, tiene lugar a través de un mecanismo de difusión y selección, en el que los más atrasados están condenados a sucumbir. (Una vez más, la referencia era más a las teorías genéticas de Lamarck que a las de Darwin: exactamente lo que había sucedido con Marshall, a través de la sociología de Spencer.)

Este enfoque tuvo un papel importante en atraer la atención hacia los procesos dinámicos y el cambio tecnológico[63] con una riqueza de investigaciones empíricas. Sin embargo, a nivel teórico ha seguido atrapado en el mismo callejón sin salida en el que Marshall se había encontrado. Efectivamente, las promesas de un vago aparato conceptual, que precisamente a causa de su imprecisión parece abierto a tener en cuenta diferentes aspectos del proceso de desarrollo económico, no pueden mantenerse cuando se intenta formalizar en modelos rigurosos un enfoque teórico que inten-

63 Favoreció así el desarrollo de corrientes de investigación con una orientación semejante, aunque con diferencias importantes: cf. el informe de Dosi (1988).

taba sortear la necesidad de una crítica frontal a la noción clásica de *equilibrio* y a la tradición de la cual esta noción es un elemento constituyente.

En cuanto a la noción marshalliana de *competencia,* la idea de economías de escala externas a la empresa individual, pero internas a la industria (o más bien a un sistema industrial local), encontró una salida importante en el reciente florecimiento de los estudios sobre economías locales, en particular en la noción de *distrito industrial,* ya indicada en la obra de Marshall.[64] Sin embargo, también en este caso, aparte de arrojar luz sobre la importancia concreta de una particular forma de agregación territorial de pequeñas y medianas empresas y sobre los factores que las favorecen, la teoría del distrito industrial no consiguió (ni lo intentó) desarrollar un aparato analítico dotado de suficiente generalidad para permitir la fundamentación de una teoría de los precios y de la distribución.

Finalmente, en lo que se refiere a la teoría monetaria, la influencia de Marshall se vio flanqueada por influencias semejantes de otras corrientes teóricas, tales como la austríaca de Wicksell y Hayek, que también buscaban una explicación de los fenómenos cíclicos y el desempleo en las «perturbaciones» monetarias. Así reforzado, el impacto de la tradición monetaria marshalliana sobre la cultura económica fue muy fuerte, pero el principal resultado fue el de favorecer la esterilización de la teoría de Keynes en la llamada síntesis neoclásica, la cual, como veremos más adelante, intentaba hacer compatible el equilibrio a largo plazo de la teoría marginalista tradicional, por un lado, y las fluctuaciones cíclicas y el desempleo, por el otro, relegando este último al corto plazo.

En conjunto, pues, la indudable riqueza conceptual del pensamiento de Marshall tuvo un impacto duradero y de largo alcance sobre el pensamiento económico, con importantes ramificaciones que persisten en el pensamiento económico contemporáneo. Sin embargo, el problema con el que se había enfrentado el propio Marshall sigue sin resolver: el de traducir tal aparato conceptual intrínsecamente dinámico a modelos teóricos que, vinculados a la tradición marginalista, siguen estando basados en el concepto clave, irremediablemente estático, del equilibrio entre demanda y oferta.

---

64 Cf. Becattini (1989); Brusco (1989).

This page intentionally left blank

14. JOHN MAYNARD KEYNES

14.1. Vida y escritos[1]

John Maynard Keynes nació en Cambridge (Inglaterra) el 5 de junio de 1883 y fue el primer hijo de John Neville Keynes (1852-1949) y Florence Brown (1861-1958). Su padre, discípulo de Marshall, fue un estudioso de lógica y economía, autor de *The scope and method of political economy* [Objeto y método de la economía política] (1891), pero había preferido una carrera administrativa a las perspectivas de un puesto de profesor, llegando al nivel más alto de la administración de la Universidad de Cambridge; su madre fue una de las primeras licenciadas de aquella universidad, y la primera mujer que fue elegida alcaldesa de Cambridge.[2]

El currículo de Maynard estaba de acuerdo con los patrones más elevados de la burguesía: escuela secundaria en Eton, estudios universitarios en el King's College de Cambridge. Aquí estudió matemáticas y humanidades clásicas; también fue elegido para formar parte de la elitista sociedad secreta de los Apóstoles, dedicada a «la persecución de la verdad». En una generación que había precedido hacía poco a la de Keynes, otro apóstol, el filósofo George Edward Moore (1873-1958), había rechazado la identifi-

---

1 Las principales biografías son las de Skidelsky (1983, 1992, 2000) y Moggridge (1992); la biografía de Harrod (1951) ha quedado anticuada. Los *Collected writings of John Maynard Keynes,* en treinta volúmenes, editados por Donald Moggridge y (vols. 15-18) Elizabeth Johnson, se publicaron por iniciativa de la Royal Economic Society entre 1971 y 1989 (Macmillan, Londres).

2 Sobre John Neville Keynes (con un amplio recurso a sus diarios personales), cf. Deane (2001).

cación utilitarista entre «ser bueno» y «hacer el bien», proponiendo una ética de búsqueda interna de la verdad y coherencia personal. En el clima de renovación cultural que caracterizó al período eduardiano, para Keynes y sus amigos esto significaba una revaluación radical de la cultura y de la ética victorianas, manifestada también en su conducta personal (marcada por el extremo intelectualismo y la persecución de los placeres estéticos), aunque, separándose de Moore, rechazaban la idea de normas generales de conducta, sustituyéndolas por la confianza en la capacidad del «elegido» para evaluar caso por caso lo que sería el comportamiento correcto.

A esta sociedad pertenecían, entre otros, el novelista Lytton Strachey y los filósofos Bertrand Russell y Alfred Whitehead. Algunos de los apóstoles, en particular Strachey, con otros protagonistas principales de la literatura inglesa como Virginia Woolf y Vanessa Bell, dieron vida en las décadas siguientes al círculo de Bloomsbury (por el nombre del área residencial de Londres donde vivían los protagonistas del círculo). Keynes mantuvo íntimas relaciones con este grupo, por lo menos hasta su matrimonio.

Después de licenciarse en matemáticas, en 1906 Keynes hizo los exámenes de ingreso en la Administración Pública *(civil service),* pero habiendo quedado en segundo lugar, tuvo que contentarse con un puesto en la India Office (el primero de la lista iba tradicionalmente al Tesoro). Allí había poco trabajo, y Keynes tuvo tiempo para escribir un tratado sobre el sistema monetario indio (publicado en 1913 con el título de *Indian currency and finance)* [Moneda y finanzas de la India] y un largo ensayo sobre la teoría de la probabilidad. Gracias a este ensayo, después de un primer e infructuoso intento, en 1909 obtuvo una beca *(fellowship)* en el King's College de Cambridge. Keynes iba a comprometerse activamente con su *college* durante toda su vida; elegido tesorero en 1924, llenó las arcas del *college* con una serie de inteligentes inversiones inmobiliarias y especulando arriesgadamente en la bolsa.

En 1908, antes de obtener la beca del King's, Keynes renunció a su puesto en la India Office y aceptó una plaza de *lecturer* de economía en Cambridge; su modesto sueldo lo pagaba Pigou de su propio bolsillo, continuando así una tradición iniciada por su maestro, Marshall. Ese año Pigou había sucedido a Marshall en la cátedra de Economía; más tarde, en la década de 1930, iba a convertirse en un adversario teórico de Keynes y de los keynesianos. Desde 1911, con el apoyo de Marshall, Keynes asumió

la función de editor del *Economic Journal;* dos años después se convirtió también en secretario de la Royal Economic Society. Iba a mantener estos dos nombramientos durante más de tres décadas, en un período de excepcional vitalidad, especialmente para el *Economic Journal,* que pasó a ser la revista económica más prestigiosa de la época.

Durante la Primera Guerra Mundial, siguiendo el ejemplo de sus amigos de Bloomsbury, Keynes se declaró objetor de conciencia, aunque trabajó en el Tesoro —con cierta falta de coherencia, que le atrajo la crítica de sus más intransigentes amigos literatos—, sobre temas relacionados con la financiación del esfuerzo de guerra. En 1919 fue miembro de la delegación inglesa en la Conferencia de Paz de Versalles, pero se opuso a las «reparaciones» impuestas a Alemania, considerándolas una carga insostenible para la economía y la sociedad alemanas: así que dimitió y, de vuelta a Cambridge, abordó la cuestión en su exitoso libro sobre *The economic consequences of the peace* [Las consecuencias económicas de la paz].[3]

Ampliamente reconocido como escritor, Keynes abordó las principales cuestiones de política económica en una serie de artículos; también publicó algunos libros, entre los cuales estaban el *Treatise on probability* [Tratado sobre probabilidad] en 1921 (una versión revisada de su tesis doctoral para obtener la *fellowship,* en 1909, a la que Keynes dedicó más años de trabajo y más cuidado que a cualquier otra de sus publicaciones) y el *Tract on monetary reform* [Tratado sobre la reforma monetaria] en

3 Las críticas de Keynes no se basaban en la sostenibilidad «interna» de las reparaciones, es decir, en la carga fiscal que implicaban, sino en su sostenibilidad «externa», es decir, las posibilidades de obtener un excedente en otras partidas de la balanza de pagos que fuera suficientemente grande para compensar las transferencias unilaterales por las reparaciones. La atención de Keynes se concentró en la imposibilidad de generar un excedente suficiente en la balanza comercial, dando así origen a un amplio debate sobre las elasticidades de exportación e importación al tipo de cambio y a la renta. De hecho, Alemania experimentó realmente una sustancial entrada de capitales, gracias también a los préstamos de los Estados Unidos. Keynes fue, pues, considerado responsable de una actitud demasiado benevolente hacia Alemania: una tesis que cobró renovado vigor después del ascenso del nazismo y del estallido de la Segunda Guerra Mundial, como sostuvo, por ejemplo, el ensayo del belga Étienne Mantoux, *The Carthaginian peace, or the economic consequences of Mr. Keynes* [La paz cartaginesa, o las consecuencias económicas del Sr. Keynes], publicado póstumamente en 1946, un año después de que su autor muriera en la guerra (cf. Skidelsky, 1983, pp. 397-400).

1923.[4] A sus diversas responsabilidades académicas añadió entonces la de presidente de una compañía de seguros y, en asociación con otros, se embarcó en la especulación en bolsa, por su cuenta y en beneficio de parientes y amigos (aunque los resultados no fueron siempre felices). En 1925, habiendo dedicado una gran parte de su vida al cultivo de amistades masculinas, Maynard se casó con una famosa bailarina rusa, Lydia Lopokova, a pesar de la mal disimulada oposición de sus amigos de Bloomsbury.

En 1930 y 1936, respectivamente, publicó las dos obras —el *Treatise on money* [Tratado del dinero] y la *General theory of employment, interest and money* [Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero]— a las que debe principalmente su fama como economista teórico. Otras contribuciones importantes fueron los vivos y provocadores ensayos reunidos en *Essays in persuasion* [Ensayos de persuasión] (1931), y las bien documentadas e incisivas biografías reunidas en *Essays in biography* [Ensayos biográficos] (1933). El mismo año en que se publicó la *General theory,* Keynes inauguraba en Cambridge el Arts Theatre, construido casi enteramente a sus expensas; su esposa Lydia fue *prima ballerina* en la representación inaugural. Al año siguiente sufrió un ataque al corazón y se vio obligado a reducir su carga de trabajo.

En 1940 fue nombrado asesor del Tesoro y se sumergió de nuevo en los problemas de financiación de la guerra, negociando préstamos de los Estados Unidos. En 1941 se incorporó al consejo de administración del Banco de Inglaterra. Al año siguiente fue nombrado lord, con el título de barón de Tilton. Durante la guerra Keynes ya había comenzado a redactar una serie de planes para reformar el orden económico interna-

---

4 En esta obra Keynes distinguió entre la estabilización interna y la estabilización exterior del valor del dinero (una distinción sugerida probablemente por Sraffa: cf. más adelante § 16.1) y declaró su preferencia por la estabilización de los precios internos más que por la del valor exterior de la moneda nacional; fue, por lo tanto, crítico de la idea del regreso de la libra al patrón oro —que, sin embargo, se decidió pocos meses después, el 28 de abril de 1925—. Además, por decisión del entonces canciller del Exchequer, Winston Churchill, la vuelta al patrón oro tuvo lugar a la paridad de anteguerra; esto implicaba una sobrevaloración de la libra y una pérdida de competitividad para las manufacturas inglesas. Keynes criticó mordazmente la decisión en un brillante opúsculo, *The economic consequences of Mr. Churchill* [Las consecuencias económicas del Sr. Churchill] (1925).

cional de la posguerra; en julio de 1944 desempeñó un importante papel en la conferencia de Bretton Woods, aunque el mayor poder de negociación de los Estados Unidos condujo a unos resultados finales más próximos a la posición estadounidense (el Plan White, por el nombre del delegado americano) que a la suya propia. Habiendo padecido un nuevo ataque al corazón, murió en su casa de campo (en Tilton, Sussex) el 21 de abril de 1946.

Existe una inmensa literatura sobre el pensamiento de Keynes: podríamos decir que no hay ningún aspecto de sus teorías que no haya experimentado una diversidad de interpretaciones. Esto vale también para la relación entre su análisis y la época en la que vivió. Muchos —de hecho, una abrumadora mayoría— coinciden en trazar un paralelismo entre Keynes y la Gran Crisis de 1929 (o, dicho con más precisión, con la recesión en el Reino Unido después de la vuelta al patrón oro en 1925). No cabe ninguna duda de que en cualquier caso las condiciones del paro, elevado y persistente, en la década de 1930, por lo menos favorecieron la difusión de las ideas keynesianas. Algunos comentaristas destacan otros aspectos, tales como la óptica decididamente británica de Keynes, que veía como su país retrocedía ante los Estados Unidos, tanto en los mercados de manufacturas como en los financieros, pero con mayor rapidez en los primeros, lo que parece explicar su mayor interés por estos últimos. Al mismo tiempo, en lo referente a los problemas de reconstrucción del sistema monetario internacional, Keynes esbozó planes que tuvieran en cuenta los intereses de las monedas menos fuertes, como previsiblemente iba a ser el caso de la libra esterlina en un mundo dominado por el dólar americano.

En efecto, al establecer los fundamentos de su análisis teórico, Keynes, cuyo excepcional pragmatismo destacaron repetidamente sus contemporáneos, reflejaba los principales acontecimientos económicos de un período de tiempo que incluía la Gran Crisis, pero que no se limitaba a la década de 1930. El compromiso básico de Keynes era el de un economista cuya profesión coincidía con su sentido cívico. Su gran propósito era el de contribuir a un sistema reformado de capitalismo, que garantizara una justicia creciente junto con un amplio grado de libertad y eficiencia. Tal propósito adoptaba una configuración cada vez más precisa frente al ascenso de los sistemas totalitarios: el fascismo y el nazismo en Italia y Ale-

mania y el estalinismo en la Unión Soviética. De ahí su reconocimiento del fin de la ideología del liberalismo económico en su forma más simple y extrema: *The end of laissez-faire* [El fin del *laissez-faire*], como tituló un opúsculo publicado en 1926. Reconsiderando desde esta perspectiva el papel desempeñado por el Estado en la economía, surgía una doble necesidad: por una parte, suministrar una crítica de la teoría entonces dominante, mostrando la insuficiencia de los mecanismos equilibradores del mercado libre; por otra —en el lado positivo— construir una teoría de la intervención del Estado y, por lo tanto, de la política económica. Éste es el proyecto que, con su actividad científica y su implicación directa, Keynes se esforzó en llevar a cabo.

Para facilitar la exposición podemos distinguir tres etapas históricas, y tres etapas correspondientes en el trabajo de investigación de Keynes. La primera etapa abarcaba las primeras décadas del siglo XX, hasta el *crash* de 1929; la segunda etapa llegaba hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, correspondiendo y, por lo tanto, a los años de la Gran Depresión; la tercera etapa comenzó cuando los problemas económicos relacionados con la guerra atrajeron la atención general hacia el modelo de relaciones económicas internacionales. Paralelamente, la primera etapa en el desarrollo del análisis de Keynes fue desde el tratado sobre el sistema monetario y financiero indio (1913) hasta finales de la década de 1920; el segundo período fue el que llevó del *Treatise on money,* publicado en 1930, a la *General theory* (1936), incluyendo los escritos inmediatamente posteriores que defendían el enfoque propuesto en la última obra y destacaban su novedad; la última etapa era la de *How to pay for the war* [Cómo pagar la guerra] (1940) y de las propuestas como la *Clearing Union,* para una nueva organización económica internacional. En general, los comentaristas concentran principalmente —si no exclusivamente— la atención en la segunda etapa, puesto que los escritos que pertenecen a este período son correctamente considerados como las principales contribuciones de Keynes en el campo teórico. Sin embargo, de esta forma se pierde mucho, tanto en lo que se refiere a la interpretación del pensamiento de Keynes como a su «programa de acción». En particular, su contribución a la teoría de la probabilidad, con su noción de *incertidumbre,* merece un tratamiento específico, antes de considerar sus contribuciones a la teoría del dinero y de la ocupación.

14.2. Probabilidad e incertidumbre

Como se mencionó antes, la especialización original de Keynes era la de un matemático con inclinación por la lógica. Entre 1906 y 1911 dedicó la mayor parte de su trabajo de investigación a un ensayo sobre la teoría de la probabilidad. Este trabajo, proseguido de nuevo en 1920 cuando Keynes ya había adquirido fama como economista, fue revisado ulteriormente y finalmente se publicó como *Treatise on probability*.

A fin de comprender esta obra debemos acercarnos a ella en los términos de la cultura del Cambridge de la época. La tradición heredada del pasado era la del inductivismo lógico de John Stuart Mill. En esta tradición encontramos también al padre de Maynard, John Neville Keynes, que intentó en su libro de 1891 una síntesis ecléctica entre aquel inductivismo y el historicismo alemán, cuya influencia fue mediada en Cambridge por Marshall; la fusión de un enfoque abstracto-deductivo y un enfoque histórico-inductivo se atribuía a una tradición que iba de Smith a Mill, mientras que Ricardo se consideraba demasiado unilateral en su adhesión a modelos abstractos de razonamiento. Durante los mismos años en los que Keynes trabajaba sobre la teoría de la probabilidad, otro apóstol, el filósofo Bertrand Russell (1872-1970), establecía los fundamentos de la filosofía analítica y junto con Alfred North Whitehead (1861-1947) avanzaba en el proyecto de deducir las matemáticas de premisas puramente lógicas, publicando entre 1910 y 1913 los tres volúmenes de los *Principia mathematica.*

Así, Keynes abordó la teoría de la probabilidad en el contexto cultural de un animado debate sobre los temas del conocimiento inductivo y del papel de la lógica deductiva. Su ambición era construir una teoría general del conocimiento y del comportamiento racional, con respecto a la cual los casos de certeza perfecta e ignorancia completa son los extremos. Por esta razón, Keynes rechazaba la interpretación frecuentista de la probabilidad, que sólo es aplicable a aquella clase de fenómenos para la que podemos suponer la posibilidad de una serie infinita de repeticiones en condiciones invariables (como cuando se arrojan los dados). Proponía, en cambio, un enfoque «racionalista», centrado en el grado de confianza que es razonable tener en un determinado acontecimiento, dado el estado de los conocimientos.

Mencionemos brevemente algunos aspectos de este enfoque. En primer lugar, su importancia reside en el hecho de que trata el problema del comportamiento racional en un contexto en el que el sujeto carece de certezas. En otros términos, los humanos persiguen el comportamiento racional aunque sepan que no tienen unos fundamentos objetivos suficientes para una valoración plena y segura de los resultados de sus acciones. El comportamiento racional está, pues, relacionado con las valoraciones subjetivas basadas en la experiencia y en las intuiciones personales; el cálculo de probabilidades es la técnica por la que se seleccionan estas valoraciones. «Lo probable [...] es lo que es racional que creamos. [...] Lo probable es la hipótesis sobre la que es racional que actuemos» (Keynes, 1921, p. 339).

En segundo lugar, Keynes distinguía entre la proposición que expresa la probabilidad de un acontecimiento dado, y la confianza que puede tenerse en tal valoración, es decir, «el peso del argumento». Cuando aumenta la evidencia empírica relevante —entendida como el conjunto de informaciones directa o indirectamente útiles para nuestra valoración del acontecimiento— aumenta el peso del argumento, mientras que la probabilidad atribuida al acontecimiento puede aumentar, disminuir o permanecer invariable.

En tercer lugar, Keynes rechazaba la idea de que en general es posible atribuir un valor numérico a la probabilidad de los acontecimientos. En su opinión, debemos distinguir tres clases de acontecimientos: en la primera, tenemos aquellos acontecimientos para los que es posible definir la probabilidad como un número racional que va de cero a uno (por ejemplo, en el juego de dados o en las tablas de mortalidad: en general, en todos los casos de riesgo actuarial); en la segunda clase tenemos aquellos elementos para los que contamos con una base suficiente de conocimientos para expresar opiniones no cuantitativas sobre la ordenación parcial de los acontecimientos (por ejemplo, sobre la base de nuestro modelo de funcionamiento de la economía podemos decir que es más probable que el tipo de interés aumente que no disminuya en los tres meses siguientes); en la tercera clase, tenemos aquellos acontecimientos para los que nuestra base de conocimiento es insuficiente para formular incluso juicios relativos de esta clase (¿es más probable que el presidente de los Estados Unidos en el 2050 se llame Mary o que el presidente italiano se llame Paola?). Cuando

nos enfrentamos con acontecimientos que pertenecen a la segunda o a la tercera clase puede ser racional apoyarse en formas «convencionales» de comportamiento, conformando o posiblemente anticipando el comportamiento de la mayoría.[5]

En cuarto lugar, por estas mismas razones el enfoque de Keynes tenía que ser distinto del enfoque subjetivo desarrollado pocos años después por Ramsey (1931), De Finetti (1930, 1931, 1937) y Savage (1954), que vieron las probabilidades en términos de valoraciones subjetivas expresadas por medio de apuestas, y, por lo tanto, generalmente cuantificables. Mientras que Ramsey consideró con escepticismo la existencia de relaciones de probabilidad como las descritas por Keynes, este último —a pesar de su admiración por la inteligencia y la desbordante personalidad de su joven amigo—[6] no mostró signos de modificar su posición ante la crítica y el desarrollo del nuevo enfoque, que se había iniciado en las percepciones de

---

5 Cf. Pasquinelli y Marzetti Dall'Aste Brandolini (1994), p. XXIV. Según estos comentaristas, la incertidumbre de las expectativas a corto plazo (aquellas en las que se basan los empresarios cuando deciden sobre niveles de producción) puede relacionarse con la «probabilidad conocida» del *Treatise on probability*, mientras que la incertidumbre de las expectativas a largo plazo (las que son relevantes para las decisiones de los empresarios sobre inversiones) puede relacionarse con la «probabilidad desconocida». Se considera que éste es el origen de la referencia de Keynes al papel de los *animal spirits* empresariales en las decisiones de inversión, tomadas por agentes racionales más sobre la base de un «impulso para la acción» que a partir de una comparación actuarial entre los riesgos de pérdidas y las posibilidades de ganancias. Sin embargo, esta interpretación parece demasiado drástica. Los *animal spirits* se basaban en, o en cualquier caso juntamente con, una valoración racional de la situación, en la que existían alternativas para el empleo y la acumulación de riqueza que entraban en la segunda clase de acontecimientos. En efecto, la primera y la tercera clase de acontecimientos pueden considerarse casos extremos de relativamente poco interés en el campo económico. Keynes adoptó y reelaboró gradualmente en sus obras, sobre la base implícita del *Treatise on probability,* una noción de *expectativas* que ya estaba presente en la literatura de la economía, llegando así a la sistematización «canónica» de la noción en la *General theory:* el significado de la noción de *expectativas* y su papel analítico sólo se aclaró cuando se hubo especificado el marco teórico en el que iba a encontrar lugar aquella noción.

6 A Frank Ramsey (1903-1930) Keynes le dedicó páginas cariñosas y elogiosas, reunidas con otros escritos biográficos (incluidos los dos ensayos esenciales sobre Malthus y Marshall) en los *Essays in biography* (1933). En el campo económico, podemos recordar el modelo de crecimiento basado en la maximización intertemporal (Ramsey, 1928) y, en el contexto de su trabajo sobre la teoría de la probabilidad, la axiomatización de las preferencias relacionadas con las expectativas subjetivas (Ramsey, 1931).

Bernoulli (cf. más arriba §10.2) para continuar, con Savage, hasta combinar el tratamiento de las probabilidades y las preferencias.[7]

Como puede verse a partir de este amplio esbozo, la noción keynesiana de *incertidumbre,* que desempeñaba un papel decisivo en su teoría del dinero, la renta y el empleo, tiene más valor que la famosa distinción de Knight (1921) entre «riesgo probabilístico» e «incertidumbre», por útil que pueda ser. Lo mismo vale para la cuestión de los límites del conocimiento de los agentes económicos, en relación con la cual se asocia a menudo la escuela austríaca, aunque en su ámbito sólo la mencionara Menger (1871) y sólo la desarrollara Hayek en la segunda etapa de su actividad investigadora (cf. más arriba § 11.6), y, por lo tanto, un par de décadas después de Keynes.

14.3. El *Tratado del dinero*

Como hemos visto, las dos grandes obras económicas de Keynes son el *Tratado del dinero* y la *Teoría general;* ahora concentraremos nuestra atención en ellas. Otras obras suyas desempeñaron un papel importante en el debate económico de la época y son relevantes para la interpretación de su pensamiento, pero en estos aspectos tenemos que remitir a los lectores a los muchos comentarios y a la edición de sus *Collected works*.[8]

De todas sus obras económicas, el *Tratado* fue aquella en la que trabajó más tiempo, más de seis años. Éste fue también un período de gran agitación intelectual en Cambridge. Desde 1922, el *Economic Journal* (editado por Keynes) publicó una serie de importantes contribuciones al debate sobre la teoría marshalliana de la empresa, mientras que una vez más

---

7 En efecto, la noción de *animal spirits* parece haber sido pensada para destacar la existencia de un residuo de imprecisión inevitable y aceptado en las valoraciones subjetivas de la situación en la que se toman las decisiones económicas, y de ahí lo inapropiado del esquema de apuestas cuantitativas para describir tales situaciones. La distinción entre expectativas a corto y a largo plazo indicaba que la dimensión de tal residuo —significativamente mayor en el último caso— tenía una notable relevancia analítica.

8 Entre las muchas obras sobre la interpretación del pensamiento de Keynes, recordemos Asimakopulos (1991); Kregel (1976); Minsky (1975); Moggridge (1976); Pasinetti (1974), capítulo 2; Tonveronachi (1983); y Vicarelli (1977).

dentro del marco de la teoría marshalliana —pero con una referencia más próxima a los *Official papers* de Marshall y a la tradición oral de su enseñanza que a los *Principles*— se publicó una serie de trabajos sobre la relación entre los fenómenos monetarios y los niveles de producción a corto plazo, tales como las obras de Dennis Robertson (1890-1963), *A study of industrial fluctuations* [Estudio de las fluctuaciones industriales] (1915) y *Banking policy and the price level* [Política bancaria y nivel de precios] (1926); de Ralph Hawtrey (1879-1975), *Currency and credit* [Moneda y crédito] (1919); y de Arthur Cecil Pigou sobre *Industrial fluctuations* [Fluctuaciones industriales] (1927*a*).[9]

Keynes ya se había implicado en el debate de política económica. En su *Tract on monetary reform* de 1923 se enfrentó a las tensiones de la posguerra —la sensación de inestabilidad, relacionada sobre todo con la inflación y el paro— oponiéndose a la receta entonces dominante de una vuelta a reglas de juego estables, es decir, a mecanismos de equilibrio automático como el patrón oro. Keynes se percató de que la estabilización del tipo de cambio, que perseguía el patrón oro, no aseguraba necesariamente la estabilidad de los precios internos; teniendo en cuenta los intereses en conflicto de ahorradores, empresarios y trabajadores, consideraba que tanto la inflación como la deflación eran perjudiciales para la economía. Así pues, el dinero no debía considerarse neutral, y tenía que ser dirigido con la vista puesta en la estabilización de los precios internos. También se descartaba la neutralidad de la vuelta al patrón oro a causa del distinto comportamiento de los dos sectores de la economía, el uno sujeto a la competencia exterior y el otro no. Todo esto aconsejaba desechar la simple política del *laissez-faire* predicada por el *establishment* político.

En un importante opúsculo de 1926, *The end of laissez-faire,* Keynes observaba que el principio dogmático del *laissez-faire,* aunque adoptado

9 En síntesis, Robertson concentró su atención en los elementos monetarios en lo referente a los ciclos cortos, y en la aglomeración de las compras para la renovación de instalaciones y maquinaria y de bienes de capital duradero causada por la alternancia de «enjambres» de innovaciones con períodos de relativo estancamiento del cambio tecnológico en lo que se refiere a los ciclos de duración media (siguiendo a Schumpeter, 1912, en este aspecto: cf. más adelante § 15.3); Hawtrey destacó el papel de los movimientos del tipo de interés en los préstamos a corto plazo, y, por lo tanto, el «ciclo de inventarios»; Pigou insistió en la secuencia de ondas de optimismo y pesimismo.

como fundamento del liberalismo entonces corriente, no se apoyaba en los escritos de los grandes economistas clásicos. Además, una organización social eficiente —como en determinadas circunstancias podía serlo el capitalismo— no debe considerarse como un fin en sí misma, y debe cuidarse que no se oponga a nuestro sistema básico de valores. Además de la eficiencia, es necesaria la equidad para asegurar la misma estabilidad de la sociedad.

Todo esto se parece mucho a la distinción entre liberalismo económico y liberalismo político: el primero tomado aisladamente —es decir, el *laissez-faire* dogmático— se consideraba anacrónico en las circunstancias del capitalismo moderno y no era un valor moral en sí mismo. Se pedía una nueva sabiduría económica en la que descansara el gobierno del moderno capitalismo; su construcción era la tarea que se impuso Keynes.

Tales eran, pues, los antecedentes con los que nacía el *Tratado*. En una serie de aspectos puede considerarse también como una obra que está dentro de la tradición marshalliana; sin embargo, al mismo tiempo, sus elementos innovadores constituían un puente hacia las novedades radicales de la *Teoría general.*

Keynes evitó la crítica frontal de los núcleos teóricos de la tradición marginalista, que consistían en la idea de un equilibrio a largo plazo caracterizado por el pleno empleo de los recursos, incluido el trabajo, y por la neutralidad del dinero (esto es, la idea de que la cantidad de dinero en circulación afecta al nivel de precios pero no a las variables «reales» del sistema, tales como los niveles de producción y empleo). Esta visión del largo plazo se mantenía, pues, en un segundo plano, especialmente para los lectores no formados en las sutiles matizaciones de la enseñanza de Marshall.

En cuanto se refería a la interpretación del funcionamiento del sector monetario y financiero, el *Tratado* adoptaba y desarrollaba la crítica marshalliana de la teoría cuantitativa del dinero, en la versión propuesta por Irving Fisher, con su relación mecánica entre la oferta de dinero y el nivel general de precios. Por el lado positivo, Keynes desarrolló el enfoque basado en la «ecuación de Cambridge» para la demanda de stocks líquidos. En lo que se refería al sector real, Keynes proponía un modelo de dos sectores, que ahora consideraremos con mayor atención. Las novedades más interesantes del *Tratado* se referían a las relaciones entre los aspectos

monetarios y financieros, por una parte, y los aspectos reales, por la otra. Siguiendo el principio metodológico marshalliano de concentrar la atención en las cadenas causales cortas, Keynes pretendía localizar, eslabón a eslabón, las relaciones de causa-efecto en las interrelaciones entre las variaciones de los precios y las cantidades producidas, con objeto de comprender mejor el funcionamiento de una economía monetaria en constante movimiento.

Así pues, Keynes utiliza en su análisis un esquema de dos sectores: un sector produce bienes de inversión y el otro bienes de consumo. Surge así el problema de los números índices de precios, y Keynes demostró que no podía haber una solución unívoca, sino solamente soluciones aproximadas. En otras palabras, no es posible atribuir a la noción de un nivel general de precios aquel rigor analítico que sería indispensable si tuviéramos que apoyarnos en ella como uno de los elementos centrales de una construcción teórica. Esta observación puede verse no sólo como una crítica del fundamento conceptual de la propia teoría cuantitativa, sino también como algo que expresa desconfianza hacia las nociones agregadas: una desconfianza típica de la tradición marshalliana, que debe tenerse presente cuando nos enfrentamos con interpretaciones de la teoría de Keynes que se basan en la oposición entre un análisis «macro» agregado y un análisis «micro» desagregado.

Las «ecuaciones fundamentales» constituyen el núcleo analítico del *Tratado*. Expresan, a través de los efectos que pueden hacer que los precios se desvíen de sus niveles de equilibrio, las relaciones entre los precios y los niveles de demanda y oferta en los dos sectores. Además, proporcionan un esquema secuencial que relaciona los niveles de producción y los beneficios realizados. Keynes utilizó aquí unas nociones de *renta, beneficio* y *ahorro* que discrepan de las que se utilizan normalmente en la moderna contabilidad nacional, y de las que él mismo iba a utilizar en la *Teoría general*. De hecho, estas nociones se definen en el *Tratado* de forma que permitan su uso dentro de un análisis secuencial. En el centro del análisis —y éste es un elemento que anticipa un aspecto decisivo de la *Teoría general*— existe la distinción entre inversión y ahorro. En cuanto son un efecto de las decisiones de dos grupos distintos de agentes económicos (empresarios y familias), la inversión y el ahorro pueden ser diferentes; su diferencia determina desequilibrios entre la demanda y la oferta en los dos sectores,

con variaciones de los precios que generan beneficios o pérdidas imprevistos,[10] ante los que los empresarios reaccionan con cambios en los niveles de producción y empleo.

Se supone que el ahorro está relacionado con la riqueza, y, por lo tanto, es relativamente estable respecto a las variaciones de la renta a corto plazo. La dinámica cíclica, cuya interpretación era el objeto del libro, depende, por lo tanto de la variabilidad de la inversión. Dada la escasa influencia de la inversión en los inventarios, Keynes centró su atención en la inversión en capital fijo, relacionada principalmente con los procesos schumpeterianos de innovación-imitación, aunque el tipo al que se llevan a cabo depende de los tipos de interés a largo plazo.

Éste es el núcleo teórico de la obra. Debemos añadir que Keynes dedicó muchas páginas —de hecho, la mayoría del libro— a la descripción de los diferentes canales de creación de liquidez y decisiones sobre el mantenimiento de activos financieros, con un estudio de economía aplicada que sigue siendo un modelo de su clase hasta el día de hoy. Aunque desarrolla una línea de argumentación propuesta por Marshall con su análisis de la demanda de stocks monetarios, éste es un aspecto que por lo general pasan por alto los comentaristas. Sin embargo, es interesante no sólo en sí mismo, sugiriendo un sistema de interrelaciones entre los stocks financieros y los flujos reales, y como anticipación de la *Teoría general,* sino también como indicación de unas líneas de política económica anticíclica. Desde este último punto de vista, en particular, Keynes analizó los mecanismos de transmisión de los impulsos de los tipos de interés a corto plazo, influidos por el banco central, a los tipos de interés a largo plazo, que a su vez impactan sobre las decisiones de inversión en capital fijo.

En el contexto de una economía abierta, a las razones que se mencionaron antes se añaden otras razones para explicar los desequilibrios. Refi-

---

10 En la terminología del *Tratado,* los beneficios corresponden exclusivamente a tales ingresos o pérdidas imprevistos, y no están incluidos en la definición de renta. El interés del capital adelantado, que se incluye generalmente en la categoría de renta empresarial, se consideraba en cambio como parte de los costes de producción y se incluía en la renta. (La categoría de beneficio utilizada normalmente por Keynes reflejaba, pues, la concepción marginalista y marshalliana del tipo de interés como precio del servicio del «factor productivo capital», mientras que el salario era el precio por el uso del factor productivo trabajo.)

riéndonos nuevamente a las ecuaciones fundamentales, una relación distinta entre la productividad media y los salarios en diferentes países, y en particular en países con distintos niveles de desarrollo, genera desequilibrios en la balanza comercial, y, por lo tanto, en la demanda interna. Así, se sigue que el tipo de cambio es un instrumento de política económica decisivo en ausencia de ajustes en los salarios monetarios internos y/o la productividad.

El *Tratado* incluía también un análisis de las relaciones monetarias internacionales, un tema habitual en Keynes, tanto en la década de los años veinte, cuando tomó parte en el debate sobre la vuelta al patrón oro, como en la de los cuarenta, como veremos más adelante (§ 14.5). Keynes destacaba la deseabilidad de un patrón monetario internacional, y en lugar del oro proponía (siguiendo el patrón tabular de Irving Fisher y propuestas análogas que habían anticipado Marshall y otros) una moneda emitida por un banco central internacional sometido a la obligación de mantener su valor estable en términos de una cesta de sesenta bienes comerciables internacionalmente. En este contexto, caracterizado por tipos de cambio fijos entre las monedas nacionales, las políticas monetarias nacionales perdían su autonomía, y se hacía necesario recurrir a políticas fiscales, y en particular a las obras públicas, a fin de respaldar el empleo: otro tema que aparecía en escena, para asumir más tarde un papel central en la *Teoría general*.

14.4. Del *Tratado* a la *Teoría general*

Se ha debatido mucho, entre los comentaristas de Keynes, sobre la decisiva etapa de transición del *Tratado* a la *Teoría general,* en relación con la definición de los elementos más innovadores de la teoría de Keynes y la valoración de la contribución de las ideas y sugerencias de aquel grupo de jóvenes economistas que constituían el llamado «Cambridge Circus».

El proceso de transición comenzó cuando el *Tratado* estaba a punto de aparecer. Keynes, señaladamente, lograba considerar sus propias ideas con distanciamiento crítico tan pronto como las había propuesto, e incluso cuando corregía y revisaba las pruebas del *Tratado* llegó a la conclusión de que una estructura analítica distinta habría sido más adecuada para res-

paldar sus principales ideas sobre el gobierno de la economía de mercado. El momento clave de la transición fue el paso del análisis de los desequilibrios al análisis de un equilibrio de subempleo. Mientras se mantenía el nexo causal que va del tipo de interés a la inversión y de ésta a la renta, se reconocía la posibilidad —y ciertamente la probabilidad— de que la propensión marginal a consumir pudiera adoptar valores menores de uno, lo que abría el camino para atribuir a la inversión un papel decisivo en la determinación del nivel de renta de equilibrio. La elección entre los muchos equilibrios posibles requería, por lo tanto, una teoría de los tipos de interés. Sin embargo, Keynes no construyó una nueva teoría del valor como fundamento de su análisis, sino que se contentó con los confines del análisis a corto plazo, probado y experimentado, y —gracias a la difusión del marshallianismo en Inglaterra— más fácilmente comprensible para sus lectores. Entre otras cosas, lo llevó en esta dirección Richard Kahn, su discípulo y más próximo colaborador, así como animador y «ángel mensajero» del Circus.[11]

Entre el *Tratado* y la *Teoría general* hay, pues, ciertas diferencias decisivas en la estructura analítica. Sin embargo, las ideas clave no cambian: como dijo Keynes en el prólogo de la segunda de las dos obras (Keynes, 1936, p. VI), entre ellas hay una «evolución natural», no un «cambio de opinión». La idea crucial, diametralmente opuesta al principio central de la teoría marginalista tradicional, era que en una economía monetaria las decisiones empresariales sobre los niveles de producción no son necesariamente coherentes —o hechas automáticamente tales por los mecanismos del mercado— con la situación de equilibrio caracterizada por la plena utilización de los recursos disponibles. En el *Tratado* encontramos un análisis de los desequilibrios; la idea de equilibrio a largo plazo se mantenía en un segundo plano, pero con un valor heurístico marcadamente reducido a causa de la importancia central atribuida al análisis de los desequilibrios,

11 En otras palabras, Kahn era el intermediario entre Keynes y el grupo de jóvenes economistas que, reunidos en el Circus, discutían el *Tratado del dinero:* cf. Keynes (1973), vol. 13, pp. 337-343. (La expresión «ángel mensajero» era de Meade: cf. ibíd., p. 339.) Sobre esta etapa de transición véase la reconstrucción del propio Kahn (1974, 1984). En la misma línea, cf. también Moggridge (1976). Patinkin (1976, 1987) era de distinta opinión, más inclinado a aislar el desarrollo del pensamiento de Keynes de las posiciones extremas de sus jóvenes seguidores y llevarlo de nuevo a la tradición neoclásica.

en ausencia de mecanismos equilibradores relevantes. En la *Teoría general,* la tesis principal —como veremos con mayor detalle en el siguiente apartado— era precisamente ésta: la persistencia de equilibrios caracterizados por el paro es posible, puesto que las economías de mercado no disponen de mecanismos automáticos en los que se pueda confiar para llevarlas a equilibrios caracterizados por niveles elevados de renta y empleo. De ahí la importancia de la dirección activa de la economía, principalmente con la palanca monetario-financiera en el *Tratado,* y con dicha palanca y la palanca fiscal (en particular el gasto público) en la *Teoría general.*[12]

Entre la publicación de la primera y la segunda de las dos obras, como hemos visto, la estructura analítica que respaldaba esta tesis cambió. En dicho aspecto, la influencia del Circus, y en particular de Richard Kahn, parece importante. La contribución de este último no consistió sólo, ni siquiera predominantemente, en el mecanismo multiplicador,[13] aunque constituía uno de los tres pilares analíticos de la *Teoría general,* junto con la noción de *demanda efectiva* y la teoría del tipo de interés basada en la demanda especulativa de dinero. Para bien o para mal, la principal contribución de Kahn consistió con toda probabilidad en sugerir la dependencia de la *Teoría general* respecto del equilibrio marshalliano a corto plazo. Éste era, como hemos visto, un sistema analítico probado y experimentado (desarrollado por Kahn particularmente en su tesis de *fellowship* y en otros aspectos por Joan Robinson en su libro de 1933: cf. más arriba § 13.10) que, después de todo, constituía el núcleo vivo de la tradición marshalliana de Cambridge cuando Keynes estaba escribiendo. Al mismo tiempo, la variante de este enfoque desarrollada por Kahn se concentró en

12 En el *Tratado* y en otras varias obras del período, Keynes parecía sugerir el recurso a una política fiscal anticíclica con el equilibrio del presupuesto público asegurado como un promedio a lo largo del ciclo, cuando la política monetaria fuera ineficaz; en la *Teoría general* la relación entre las deficiencias de la demanda agregada a largo plazo y las políticas de gasto público se hace más evidente. Con el tiempo, Keynes pareció volverse cada vez más escéptico acerca del uso de las obras públicas como instrumento de la política anticíclica, especialmente en presencia de ciclos cortos. (Estos aspectos me los ha señalado Mario Tonveronachi.)

13 Entre otras cosas, el multiplicador de Kahn (1931) era un multiplicador del empleo; su transformación en un multiplicador de la renta, como en la *Teoría general,* requería el desarrollo de un esquema analítico general. Debo esta observación a Mario Tonveronachi.

un sistema de empresas sometidas a fuerte presión competitiva, pero dotadas de algunos márgenes de autonomía estratégica y de algún poder de decisión, no necesariamente caracterizado por rendimientos decrecientes, sino limitado en su crecimiento por la dificultad de encontrar salidas de mercado para sus productos. Era, pues, un enfoque que veía que las imperfecciones del mercado desempeñaban un papel decisivo, y que, por lo tanto se diferenciaba sustancialmente de la vulgata marshalliana de los equilibrios perfectamente competitivos basados en los pares de curvas de coste en forma de U (el coste medio y el coste marginal como funciones de la cantidad producida, por la empresa y por la industria, a corto y a largo plazo) propuestos por Pigou que se abrieron camino, a través de Viner y otros, en los manuales (cf. más arriba § 13.7). En realidad, la teoría ya había sido sometida a una crítica devastadora por Sraffa en sus artículos de 1925 y 1926; además, implicaba un papel pasivo para los empresarios, ajeno al marco conceptual de Keynes en el que tienen un papel activo con respecto a las decisiones de los niveles de producción y de las inversiones en nueva capacidad productiva.

Dentro del «Circus» estaba representada una variedad de posiciones junto a la de Kahn. En un extremo encontramos (con Meade y Austin Robinson) una visión más tradicional, más próxima a la vulgata de Pigou, aunque no identificable con ella, y en cualquier caso significativamente más abierta a los desarrollos de la «síntesis neoclásica» (cf. más adelante § 17.5). En el otro extremo tenemos una visión en gran manera externa al enfoque marginalista en su conjunto (con Sraffa, que en aquellos años decisivos ya había puesto los cimientos de *Production of commodities by means of commodities:* cf. más adelante cap. 16). Con el comprometido apoyo de Joan Robinson y la influencia de las enseñanzas de Marshall, el papel central de Kahn y su inteligente devoción prevalecieron con el tiempo, determinando el marco analítico en el que Keynes presentó su concepción de la economía monetaria de producción. Sigue tentadoramente abierta la cuestión de qué teoría habría desarrollado Keynes si hubiera prevalecido una influencia distinta sobre el marco analítico de sus ideas. Así, por una parte podemos preguntarnos si las ideas de Keynes habrían sido tergiversadas si se hubieran orientado más internamente dentro de la corriente dominante de la teoría marginalista, lo que equivale a preguntar si la «síntesis neoclásica» de Hicks y Modigliani (cf. más adelante § 17.5) fue un desarrollo natural o una tergiversación radical del análisis de Key-

nes. Por otra parte, podemos cuestionar la legitimidad de una reformulación de la teoría de Keynes basada en un enfoque clásico o —lo que viene a ser más o menos lo mismo— la compatibilidad entre los análisis de Sraffa y de Keynes y la posibilidad de desarrollar un enfoque «sraffiano-keynesiano» como alternativa a las teorías marginalistas dominantes. Lo cierto es que el «compromiso» sugerido por Kahn (pero también indudablemente apuntado por los antecedentes marshallianos del propio Keynes), a pesar de su éxito inmediato, mostraba unas significativas limitaciones a largo plazo.[14]

14.5. La *Teoría general*

La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* apareció en febrero de 1936. Consiguió inmediatamente un éxito de público, aunque sin llegar al de *Las consecuencias económicas de la paz*. Sin embargo, tuvo una influencia más sólida, que se concentró en el campo de los economistas profesionales y que ya estaba en el aire antes de la publicación, gracias a la sagaz circulación de las pruebas entre los colegas y discípulos de Keynes. El impacto fue especialmente fuerte entre los jóvenes académicos: de Harrod a Hicks, de Lerner a Samuelson, de Reddaway a Tarshis, cientos de economistas en ciernes que iban a ocupar puestos importantes en las universidades de todo el mundo, pero especialmente en el mundo anglosajón, adoptaron rápidamente la nueva teoría como punto de referencia básico de su propio trabajo de investigación y de su docencia.

La *Teoría general* no es un libro fácil, y muchos economistas «keynesianos» no lo leyeron. Interpretaciones filológicamente insostenibles, como la idea de que la teoría keynesiana se basaba en la rigidez a la baja de precios y salarios (cuando el capítulo 19 del libro discutía precisamente el caso de una reducción de los salarios monetarios, demostrando que ni siquiera garantiza

14 Esto no niega la naturaleza no ortodoxa —en relación con el enfoque marginalista— de la estructura teórica de la *Teoría general*. En este aspecto, el punto decisivo es la naturaleza monetaria y financiera del tipo de interés, que implicaba el abandono de la teoría tradicional del tipo de beneficio. En el capítulo 17 de la *Teoría general,* efectivamente, Keynes llegó a indicar, aunque no de una manera completamente desarrollada, una relación causal inversa que iba del tipo de interés al tipo de beneficio.

un aumento del empleo), nunca hubieran circulado como lo hicieron si el conocimiento directo del libro de Keynes se hubiera extendido más.[15]

Ante todo, echemos una ojeada a los antecedentes de la *Teoría general:* el objetivo de fondo de Keynes y los aspectos decisivos de lo que llamó «la teoría monetaria de la producción».[16] Como hemos visto, la defensa de un sistema político liberal basado, entre otras cosas, en la libertad de iniciativa individual en la arena económica requería, según Keynes, que se reconocieran los límites del sistema del *laissez-faire* puro; de ahí la necesidad de una intervención activa del Estado en la economía, no sólo en interés de la justicia, sino también de la eficiencia general. La interpretación del funcionamiento de la «economía monetaria de la producción» giraba en torno a la característica central representada por las condiciones de incertidumbre —como se definían en el *Treatise on probability*— en las que los agentes económicos toman sus decisiones. A nivel metodológico, esto llevaba al rechazo de los modelos deterministas omnicomprensivos y a una preferencia por modelos «abiertos», diseñados específicamente para el problema que se considere, que debían construirse con cautela y considerando las condiciones en las que son válidas las relaciones causales individuales.

Otros aspectos del conjunto de conceptos sobre los que se construyó la parte más estrictamente analítica de la teoría de Keynes derivaban de la incertidumbre. Esto se aplicaba en particular al papel de los mercados financieros, que no sólo actuaban como intermediarios entre las posiciones financieras activas y pasivas de los diferentes agentes económicos, sino que también, y sobre todo, proporcionaban un elemento de flexibilidad que permitía que los consumidores evitaran elecciones demasiado vinculantes en el futuro, mientras satisfacían la necesidad de los empresarios de tomar decisiones sobre los niveles de producción y sobre las inversiones relativas al futuro. Es en este contexto en el que encontramos la distinción entre expectativas a corto y a largo plazo: las primeras se refieren a elecciones sobre la producción corriente, tales que puedan ajustarse rápida-

---

15 Naturalmente, esto no significa que el supuesto de rigidez a la baja de salarios y precios no pueda utilizarse en una reformulación de la teoría de Keynes en un marco analítico distinto, como fue el caso de la llamada síntesis neoclásica, pero no para interpretar «lo que Keynes quería realmente decir».

16 «La teoría monetaria de la producción» era el título de los cursos que Keynes dio en 1932 y 1933: cf. Keynes (1973), vol. 13, pp. 411-412 y 420-421.

mente a los resultados; las últimas, a la producción futura, y, por lo tanto, son decisiones sobre la inversión en capital fijo; para éstas el ajuste inmediato es imposible sin costes significativos, de modo que el impacto que tiene la incertidumbre sobre ellas es ciertamente fuerte. De ahí la relevancia de la teoría de la inversión y, dentro de ella, de los factores financieros (de los que la influencia ejercida por el tipo de interés sobre las inversiones es sólo una expresión sintética).

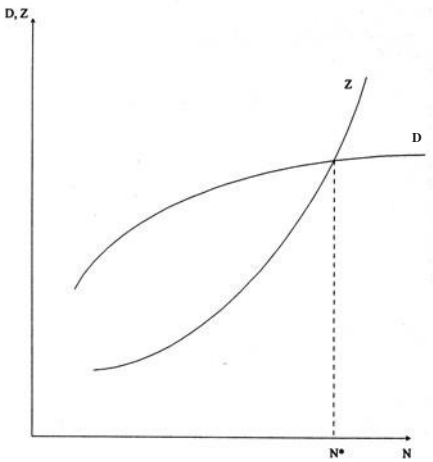

FIGURA 14.1

La estructura analítica de la *Teoría general* descansaba en tres pilares: la noción de *demanda efectiva,* el mecanismo del multiplicador y la teoría del interés.[17] Todos ellos son aspectos conocidos, pero de vez en cuando padecen alguna tergiversación —en particular, el primero y el tercero— cuando se ilustran en los manuales universitarios, por lo que vamos a echarles una ojeada.

17 Hay buenas razones para sostener que la teoría de la demanda efectiva —que entre otras cosas dejaba sin resolver varias dificultades analíticas— no era esencial para el resultado que constituía el objetivo central del análisis de Keynes, a saber, la posibilidad de equilibrio con subempleo. Más bien, era la teoría del ahorro y la inversión la decisiva en este aspecto. Sin embargo, en la exposición de Keynes la noción de *demanda efectiva* desempeñaba, de hecho, un papel decisivo.

El tercero de los veinticuatro capítulos de la *Teoría general* se dedica al principio de la demanda efectiva. El «punto de demanda efectiva» (figura 14.1) es definido por Keynes como el punto de encuentro de dos curvas: una función de oferta agregada y una función de demanda agregada. Un punto a destacar aquí es que estas dos curvas son conceptualmente diferentes de las curvas de oferta y demanda tradicionales. A primera vista, todavía son dos funciones que relacionan precio y cantidad; de hecho, sin embargo, estas dos funciones relacionan el número de trabajadores empleados con las valoraciones de los empresarios con respecto a los costes, por una parte, y a los ingresos, por otra. Dicho con más precisión, la función de oferta agregada relaciona *N,* el número de trabajadores empleados, representado en el eje horizontal, con una variable *Z,* representada en el eje vertical, y definida como «el precio de oferta agregada del output que procede de emplear *N* hombres», mientras que la función de oferta agregada relaciona *N* con una variable *D* (representada como *Z* en el eje vertical), y definida como «los ingresos que los empresarios esperan obtener por el empleo de *N* hombres» (Keynes, 1936, p. 25).

En otros términos, *Z* indica los ingresos mínimos esperados necesarios para convencer a los empresarios de que empleen *N* trabajadores. Para cada valor dado de *N, Z* es, pues, igual al coste total que los empresarios esperan tener que soportar si emplean a *N* trabajadores. Evidentemente, el coste total no incluye sólo los salarios, sino también los costes de las materias primas, y los gastos generales que comprenden la amortización del capital fijo, más un beneficio suficiente para inducir a los empresarios a proseguir su actividad. A la inversa, *D* indica cuánto esperan ganar los empresarios por la venta en el mercado del producto que esperan obtener empleando a *N* trabajadores. Por lo tanto, ambas curvas expresan el punto de vista —las valoraciones— de la misma categoría de agentes, los empresarios, no el de dos grupos diferentes y opuestos de compradores y vendedores (consumidores y productores).[18]

Tanto los costes esperados como los ingresos esperados aumentan con el número de trabajadores empleados. Por lo tanto, ambas funciones son

18 Está claro que la construcción de Keynes dejaba abierto el decisivo problema de la construcción de curvas agregadas, referidas a las valoraciones de todos los empresarios en su conjunto y no de un empresario individual.

crecientes, es decir, que tanto *Z* como *D* aumentan con *N*. Sin embargo, *Z* aumenta cada vez más rápidamente (su segunda derivada es positiva), mientras que *D* aumenta cada vez más lentamente (su segunda derivada es negativa). Esta característica de las dos funciones puede justificarse de varias maneras. En lo que se refiere a la demanda efectiva *D,* Keynes observó que está constituida por dos componentes, el consumo y la inversión; a causa de una «ley psicológica», el primer componente aumenta menos que la renta, y, por lo tanto, que el empleo, mientras que el segundo componente depende de las expectativas de los empresarios a largo plazo, de forma que puede considerarse como dado en el contexto de la determinación del punto de demanda efectiva. En cuanto se refiere a *Z,* en el contexto marshalliano de la teoría de Keynes era natural suponer que, cuando aumenta el número de trabajadores empleados (mientras en el contexto del corto plazo, se supone que el equipo productivo no varía), el coste marginal es creciente.[19]

El «punto de demanda efectiva» es aquel en el que $D = Z$. Así pues, nos dice cuál es el nivel de ocupación esperado, y, por lo tanto, de producción, dadas las expectativas a corto plazo de los empresarios respecto a costes e ingresos.[20] Suponiendo que se cumplan las expectativas a corto

---

19 Esto implicaba una relación inversa entre salario real y ocupación análoga a la postulada por todas las versiones de la teoría marginalista. Éste era un supuesto que Keynes dedujo de Marshall, que sostenía que en el curso del ciclo el salario real aumentaría en períodos de crisis y disminuiría en períodos de recuperación. En la teoría marginalista, como sabemos, este supuesto desempeñaba un papel central puesto que el mecanismo de ajuste que aseguraba la tendencia automática al pleno empleo se basaba en él. En la teoría de Keynes, que rechazaba este mecanismo de ajuste, el supuesto de una relación inversa entre el salario real y la ocupación no era esencial, y podía haber sido abandonado, como de hecho estaba Keynes dispuesto a hacer cuando se enfrentó con las críticas empíricas de Dunlop (1938) y Tarshis (1939). En efecto, como es evidente, el abandono de ese supuesto (después de una considerable masa de evidencia empírica sobre la naturaleza pro-cíclica de los movimientos del salario real) refuerza la crítica keynesiana de la tesis de una tendencia automática hacia el equilibrio del pleno empleo.

20 Por lo tanto, no debe interpretarse como un punto de equilibrio entre dos fuerzas opuestas de demanda y oferta, y menos aún como un equilibrio estable. Para proceder en esta dirección, como han hecho durante mucho tiempo todos los manuales de macroeconomía, es necesario sustituir las valoraciones de los empresarios por una función de demanda agregada (consumo más inversión, en el caso simplificado de una economía cerrada al mundo exterior) opuesta a una función de oferta agregada (producción). A la izquierda del punto de equilibrio, la demanda agregada es mayor que la oferta, con el resultado de una

plazo, el análisis se concentra en la noción de *demanda agregada* y sus elementos constituyentes, el consumo y la inversión.[21] A estos elementos Keynes les dedicó el libro 3 (capítulos 8-10) y el libro 4, es decir, la parte central de la *Teoría general,* después de un libro 2 dedicado a «definiciones e ideas» y antes de dos libros conclusivos dedicados a «salarios monetarios y precios» y a unas «breves notas sugeridas por la teoría general».

Como hemos visto, Keynes distinguió netamente entre las decisiones que se refieren al consumo y las que se refieren a la inversión. Los dos tipos de decisiones son adoptados por categorías diferentes de agentes económicos (familias y empresas, respectivamente) y, por lo tanto, siguen dos lógicas completamente distintas. El consumo (y el ahorro, definido como su complemento a la renta) depende esencialmente de la renta, y, por lo tanto, es endógeno al flujo circular que va de las empresas a las familias (renta) y de nuevo a las empresas (gastos).[22] La inversión, por otra parte, depende de las decisiones de los empresarios (por lo tanto, de sus expectativas), y es, pues, exógena al flujo circular de la renta. En consecuencia, son las decisiones de inversión las que determinan el nivel de la renta de equilibrio. Dicho con más precisión, la renta de equilibrio tiene que ser tal que

---

disminución de los inventarios; los empresarios se ven entonces inducidos a aumentar la producción, moviéndose en la dirección del equilibrio. En esta situación es habitual distinguir entre inversión *ex post* (que incluye la variación no deseada de los inventarios, y es aquella que entra en la contabilidad nacional) e inversión *ex ante* (la planeada por los empresarios). En lo que se refiere a la primera, la igualdad con el ahorro es una identidad contable; en cambio, cuando nos referimos a la última, la identidad contable se convierte en una condición de equilibrio que puede verificarse o no, y tenemos una teoría dirigida a explicar el nivel de ocupación. Todo esto constituye una reformulación de la teoría de Keynes en un contexto que puede tal vez ser semejante al original, pero que ciertamente no coincide con él. La conexión puede realizarse a través del supuesto de que las expectativas a corto plazo se cumplen siempre. De este modo, las expectativas abandonan la escena, mientras que se mantiene la tesis de Keynes de que la oferta (producción) se adapta a la demanda.

21 La *Teoría general* analizaba el caso simplificado de una economía cerrada, y, por lo tanto, ignoraba las exportaciones. Como aproximación inicial, además, también se ignoraba el gasto público.

22 Otros factores que influyen en el consumo total, tales como la distribución de la renta en la economía (el consumo crece con el aumento de la igualdad distributiva), la riqueza y las facilidades de crédito al consumo, Keynes los vio como complicaciones que podían haber sido añadidas sin dificultad a la representación básica simplificada del flujo circular, sin modificar sus características esenciales.

genere un volumen de ahorro que corresponda (en el sistema simplificado sin impuestos ni gasto público, y sin relación con países extranjeros) al volumen de inversión generado por las decisiones de los empresarios. Así, depende del nivel de inversión *I,* y de la propensión a ahorrar *s* ($s = S/Y$, donde *S* es el ahorro e *Y* es la renta); dicho de modo más preciso, de la condición de equilibrio $I = S$ (igualdad entre las entradas y salidas del flujo circular de la renta) y de la definición de la propensión a ahorrar tenemos que $Y = I/s$. El multiplicador, es decir, el coeficiente multiplicador que, cuando se aplica al nivel de inversión, da la renta de equilibrio, es igual —como puede verse a partir de la anterior ecuación— a la inversa de la propensión a ahorrar.[23]

Ya hemos visto que el multiplicador puede considerarse como el segundo de los tres pilares de la *Teoría general*. Los que sostienen esta tesis, en efecto, no se refieren simplemente a la ecuación que relaciona el nivel de renta (o sus variaciones) con el gasto autónomo (o sus variaciones), sino al papel (activo) atribuido a la inversión y al papel (pasivo) atribuido al consumo y al ahorro en la determinación de la renta.

En la teoría de la inversión, como en la de la demanda efectiva, Keynes basó su exposición en la ilustración del punto de vista de los empresarios. Estos últimos deciden si invierten, intentando valorar los rendimientos esperados de la inversión y comparándolos con el tipo de interés monetario que indica el rendimiento de las inversiones financieras, las cuales constituyen un empleo alternativo de los fondos disponibles.[24]

---

23 El trabajo original de Kahn (1931) se refería a los efectos que sobre la ocupación (no sobre la renta) tenía el aumento del gasto público. En la representación keynesiana del flujo circular de la renta, el gasto público puede asimilarse a la inversión, puesto que no depende de la renta. La variación de la renta, ΔY será, por lo tanto, igual a la variación del gasto autónomo, ΔI, multiplicada por un coeficiente (el «multiplicador») igual a la inversa de la propensión marginal a ahorrar, definida como la relación entre la variación del ahorro y la variación de la renta, $\Delta S/\Delta Y$, como podemos ver fácilmente a partir de la condición de equilibrio $\Delta S = \Delta I$.

24 Evidentemente, el tipo de interés monetario indica también el coste de financiar la inversión. Sin embargo, el punto en el que Keynes concentró la atención en su análisis era la relación entre los diferentes modos de trasladar la riqueza al futuro, de los que disponen los agentes económicos en una economía monetaria de producción: la inversión en activos productivos, en activos financieros y en bienes no reproducibles. De aquí el papel de indicador del coste de oportunidad que se atribuía al tipo de interés.

Como se señaló más arriba, las expectativas relevantes para las decisiones de inversión son cualitativamente diferentes de las que son relevantes para las decisiones sobre los niveles de producción y empleo. Las primeras se refieren al «largo plazo», dado que cubren toda la vida prevista del equipo productivo cuya adquisición se considera, y las decisiones tomadas sobre esta base sólo pueden revisarse en un intervalo temporal con un coste elevado, mientras que las últimas se refieren al «corto plazo», en el sentido de que las decisiones adoptadas están abiertas a revisión con un coste relativamente bajo o incluso nulo. Obsérvese que Keynes no consideró que las expectativas a largo plazo fueran estables en intervalos temporales suficientemente largos; por el contrario, precisamente porque se refieren a un intervalo temporal tan largo como para eludir una valoración suficientemente precisa y confiable, pueden considerarse mucho menos estables que las expectativas a corto plazo.

El tercer pilar de la *Teoría general* de Keynes estaba representado, como vimos, por la teoría de los mercados monetarios y financieros, y con más precisión por la teoría del tipo de interés concebido como un premio por privarse de liquidez. Aquí también, muchos comentaristas y, sobre todo, la línea tradicional dominante en los manuales de macroeconomía, han interpretado mal por lo menos uno de los aspectos decisivos de la construcción analítica keynesiana. Esencialmente, estos aspectos decisivos se reducen a dos. Primeramente, una vez más, tenemos la selección de un grupo de protagonistas: detrás de la masa de grandes y pequeños ahorradores que deciden en qué forma mantienen sus activos financieros surgen los financieros (y las instituciones financieras), y a ellos se puede referir mejor el proceso de toma de decisiones que describe Keynes. Dicho proceso, en sí mismo —y éste es el segundo aspecto decisivo de la teoría monetaria de Keynes—, no se refiere a los flujos, sino a la asignación de stocks. Es, pues, dominante en relación con el elemento (demanda de dinero por el motivo transacción) que se refiere a los flujos, sobre el cual se concentra la teoría tradicional.

Una vez más, son las expectativas de los agentes que toman las decisiones las que desempeñan el papel principal. En efecto, en este caso los cambios en las expectativas producen inmediatamente sus efectos, o, en cualquier caso, en un espacio de tiempo muy corto. En los mercados financieros desarrollados, los costes de transacción son muy bajos, y es

posible revisar diariamente, o incluso de hora en hora, las decisiones sobre la asignación de valores financieros entre los diversos activos posibles. Simplificando la cuestión, Keynes consideró dos clases de activos: el dinero, extremadamente líquido ya que es comúnmente aceptado en toda clase de transacciones, pero que no produce renta, y los bonos, que producen un cupón anualmente predeterminado. Como sabemos, el precio de mercado de los bonos preexistentes aumenta cuando disminuye el tipo de interés, y viceversa. En consecuencia, aquellos que esperan una disminución de los tipos de interés también esperan, por la misma razón, un aumento del precio de los bonos, y serán compradores en el mercado de bonos, mientras que aquellos que esperan un aumento del tipo de interés operarán en la dirección opuesta, ofreciendo bonos a cambio de dinero. En presencia de distintas opiniones en cuanto a las perspectivas ante los mercados monetarios y financieros, el tipo de interés se determina en cada momento en el nivel que corresponde al equilibrio entre los dos grupos opuestos, los alcistas *(bulls)* y los bajistas *(bears).*

Por lo tanto, todo depende de las expectativas de los operadores financieros. Si por un momento suponemos que éstas no varían, está claro que, cuando disminuye el tipo de interés, crece el número de operadores que esperan un aumento posterior (y, por lo tanto, ofrecen bonos a cambio de dinero): así, la demanda de dinero resulta ser una función inversa del tipo de interés. Sin embargo, esta relación tiene unos fundamentos muy débiles, puesto que las expectativas referentes a los acontecimientos financieros son extremadamente volátiles. Es muy posible, por ejemplo, que una reducción del tipo de interés induzca a muchos operadores a revisar sus expectativas y prever ulteriores reducciones del tipo de interés, prefiriendo los bonos al dinero aún más que antes: así pues, se da una relación directa, más que inversa, entre las variaciones del tipo de interés y las variaciones de la demanda de dinero.

El lugar importante que ocupa esta teoría en el edificio teórico de Keynes descansa en un aspecto que en gran medida ha sido mal entendido en la tradición de los manuales de macroeconomía. El punto es éste: en el marco analítico de Keynes, la teoría de la demanda especulativa de dinero —mucho más realista que las teorías tradicionales al interpretar el funcionamiento de los mercados monetarios y financieros— aleja la determinación del tipo de interés del mecanismo tradicional de comparación

entre ahorro e inversión, respectivamente entendido como oferta y demanda de fondos prestables. Según Keynes, las decisiones de ahorrar deben ser lógicamente distintas de las que se refieren a la clase de activo financiero (dinero o bonos) en el que se invierten los ahorros. En contra de la interpretación adelantada por muchos comentaristas, el principal punto no era que el volumen del ahorro depende más de la renta que del tipo de interés: un punto que también reconocía un teórico como Pigou, elegido por Keynes como paradigma de la teoría tradicional que estaba atacando.[25] El tema era la separación entre las dos clases de decisiones que se referían, respectivamente, al volumen de ahorro y a los activos financieros en los que invertir el ahorro; era esta última decisión la que según Keynes influía, junto con la política monetaria seguida por las autoridades monetarias, en la determinación del nivel corriente del tipo de interés. Por lo tanto, si queremos incluir esta última variable entre los factores que determinan el volumen de ahorro, debemos, en cualquier caso, considerarla como exógenamente dada en relación con las decisiones de ahorro.

La idea de Hicks, incorporada en su famoso modelo IS-LM (Hicks, 1937), de situar la demanda de dinero por el motivo transacción junto a la demanda especulativa, coordinándolas, o, en otras palabras, tratándolas como si estuvieran en el mismo plano, perdía de vista la diferencia fundamental de naturaleza entre las dos clases de decisiones. De hecho, las elecciones «especulativas» se refieren a la asignación de los stocks de ahorros acumulados a lo largo del tiempo, y, por lo tanto, dominan claramente sobre las exigencias de liquidez para financiar el flujo de los intercambios corrientes. Esto es tanto más evidente si los stocks de ahorro que han de asignarse entre los bonos y el dinero no se comparan con la renta y los intercambios anuales sino, como está en la naturaleza de las elecciones financieras que se revisan continuamente, con los flujos diarios. Tenemos así una jerarquía de influencias: las expectativas financieras dominan la escena referente a la asignación del stock de ahorros, y, por lo tanto, la determinación de los tipos de interés, relegando a un nivel secundario todos los demás factores, incluida la demanda de dinero por el motivo transacción. Son, pues, los tipos de interés así determinados, junto con las expectativas a largo plazo, los que determinan el nivel de inversión, mien-

25 Cf. Roncaglia y Tonveronachi (1985).

tras que este último, a su vez, a través del mecanismo multiplicador, determina la renta y el empleo.

Este esquema de relaciones jerárquicas se contrapone netamente a los esquemas del equilibrio económico general, en los que cada variable depende de todas las demás variables y de todos los parámetros del sistema. Es precisamente en este aspecto en el que la teoría de Keynes, siguiendo con la metodología de las «cadenas causales cortas», revelaba completamente sus profundos fundamentos marshallianos, destacados por el pragmatismo que caracteriza toda la obra de Keynes. Y, efectivamente, es este aspecto el que ha quedado sumergido en las interpretaciones del pensamiento de Keynes que han dominado las sucesivas generaciones de manuales de macroeconomía, desde el esquema hicksiano de «equilibrio general» a la reciente insistencia en los microfundamentos de la macroeconomía. Pero éstos son puntos sobre los que volveremos más adelante.[26]

---

26 Cf. más adelante § 17.5. También se hará alguna referencia, en el § 14.7, a las ideas de Keynes sobre las instituciones económicas internacionales. Recordemos aquí, aunque sólo sea brevemente, que muchos de los escritos de Keynes se referían a cuestiones de política económica: su examen demostraría cuán limitada es la identificación de las «políticas keynesianas» con las políticas fiscales y monetarias dirigidas a controlar la demanda agregada (aunque éstas forman parte indudablemente de la caja de herramientas de la política económica considerada por Keynes). En particular, Keynes prestó una gran atención al problema de las instituciones y costumbres que regulan el funcionamiento del mercado y condicionan el grado de incertidumbre con el que operan los agentes económicos. Otra de las propuestas de Keynes era la «socialización de las inversiones»: una fórmula que utilizó para referirse a las ventajas de tener preparados proyectos de inversión en infraestructuras, a menudo caracterizados por unos rendimientos relativamente modestos y, sobre todo, muy aplazados en el tiempo, para su implementación —posiblemente por empresas públicas, dirigidas con criterios empresariales, que buscasen la máxima eficiencia productiva— en los períodos que se consideraran oportunos para proporcionar apoyo público a la demanda agregada. Éstos no son sino unos pocos ejemplos de la ferviente imaginación de Keynes, que iba desde cuestiones tales como la reducción temporal del tiempo de trabajo hasta las propuestas de «ingeniería financiera» para facilitar la realización de inversiones en gran escala. La llamada «hacienda funcional», es decir, la aplicación de la palanca monetaria y fiscal al control de la demanda agregada, sólo fue desarrollada después de la muerte de Keynes, en el contexto de la «síntesis neoclásica», en particular por Abba Lerner (1905-1982), un entusiasta defensor del keynesianismo y la «hacienda funcional». Sin embargo, el propio Lerner, completaba las políticas monetarias y fiscales con otros instrumentos, tales como ingeniosos esquemas anti-inflacionistas basados en desincentivos automáticos al aumento de precios y salarios monetarios (cf. Lerner y Colander, 1980).

14.6. Defensa y desarrollo

Como hemos visto, la *Teoría general* despertó inmediatamente un gran interés. En contraste con la acogida dispensada al *Tratado del dinero* después de su publicación, no se produjo ninguna crítica frontal: Hayek, cuya prolija recensión del *Tratado* (Hayek, 1931-1932) había dado origen a un significativo debate a pesar de, o tal vez gracias a, los ásperos tonos polémicos, contuvo su reacción ante la *Teoría general*. En el entorno de la London School of Economics, donde la influencia de Hayek había despertado una actitud favorable al enfoque «continental» del equilibrio económico general entre los economistas jóvenes más inclinados a la teoría pura, no encontramos una crítica directa, sino una reinterpretación más insidiosa del análisis de Keynes en términos de un modelo de equilibrio general simplificado, es decir, el famoso modelo IS-LM (Hicks, 1937) antes mencionado, sobre el que volveremos más adelante.

Surgió un debate más complejo entre Keynes y los keynesianos, por una parte, y los principales representantes de la escuela sueca, sucesores de Wicksell, por la otra. Esta serie de discusiones provocó contribuciones adicionales de Keynes para clarificar y elaborar su análisis, aunque con la limitada extensión que permitía la gran multiplicidad de sus intereses y su menor ritmo de trabajo después del ataque al corazón de mayo de 1937.

Recordemos brevemente aquí dos elementos. Primeramente, un artículo publicado en 1937 en el *Quarterly Journal of Economics,* que ilustraba en un amplio esbozo las ideas centrales de la *Teoría general*. Un rasgo característico de este artículo es el énfasis puesto por Keynes en subrayar el papel decisivo de las expectativas y la jerarquía de causas y efectos mencionados al final del apartado anterior.

En segundo lugar, está el problema de las relaciones de Keynes con la escuela sueca de Lindahl, Myrdal y Ohlin, que había desarrollado un sistema de análisis secuencial basado en la distinción entre *ex ante* y *ex post* en las décadas de 1920 y 1930. Ésta era una línea de investigación que compartía con Keynes (aunque más con el Keynes del *Tratado del dinero* que con el Keynes de la *Teoría general*) el rechazo del método del equilibrio a favor del análisis de procesos. Sin embargo, Keynes rechazaba la técnica de análisis secuencial o de períodos, «a causa de mi incapacidad para

establecer una unidad definida de tiempo».[27] En otros términos, el análisis secuencial presuponía la posibilidad de establecer los límites de los sucesivos períodos de tiempo de un modo suficientemente objetivo (por ejemplo, en la secuencia de una semana de trabajo y un día final de la semana para el mercado, como en el modelo marshalliano-hicksiano del mercado de pescado), mientras que en la realidad no sólo tienen los procesos productivos distintas duraciones, sino que las mismas decisiones de los empresarios y operadores financieros, los momentos del tiempo en que se revisan las expectativas y se adoptan las nuevas decisiones, no pueden encajarse en un esquema secuencial completamente especificado.

Un elemento que se atribuye comúnmente al análisis secuencial, pero que de hecho es independiente de él, ocupaba, sin embargo, un lugar central en el análisis de Keynes. Era la distinción entre expectativas satisfechas y expectativas no satisfechas: una distinción que dentro del análisis secuencial estaba relacionada con la distinción entre magnitudes *ex ante* y *ex post*. Para Keynes (como demostró Kregel, 1976) la distinción entre las distintas situaciones podría organizarse alrededor de una secuencia lógica de modelos: el modelo de equilibrio estático, el modelo de equilibrio estacionario y el modelo de equilibrio móvil. En el primero, las expectativas a corto plazo (las que influyen en las decisiones referentes a los niveles de producción) son satisfechas, mientras que las expectativas a largo plazo (las que determinan las inversiones) se consideran como dadas y constantes, y no interaccionan con las expectativas a corto plazo. En el modelo de equilibrio estacionario, los supuestos concernientes a las expectativas a largo plazo todavía se mantienen, pero las expectativas a corto plazo pueden quedar sin satisfacer, con la consiguiente necesidad de revisar las decisiones tomadas previamente. Finalmente, en el modelo de equilibrio móvil, no sólo las expectativas a corto plazo se

---

27 Cf. Keynes (1973), vol. 14, p. 184; el pasaje lo cita Kregel (1976), p. 223. En un contexto diferente (el de la teoría austríaca que se trató más arriba, cap. 11), la técnica del análisis secuencial o de períodos, ya utilizada por Hayek y Hicks en las décadas de 1930 y 1940, fue adoptada por Hicks (1973) y siguiéndole a él por un grupo de autores «neo-austríacos» en los años setenta y ochenta. El análisis secuencial, con su alternancia de etapas de producción y mercado, referidas implícitamente a la noción de *mercado* como un momento en el tiempo y en el espacio en el que se encuentran la oferta y la demanda, una noción que —como ya hemos observado— se oponía a la noción clásica que consideraba que el mercado consistía en una red de relaciones y flujos de intercambio repetitivos, conectada con las interrelaciones productivas entre los sectores económicos en un sistema basado en la división del trabajo. La observación de Keynes, considerando también el contexto en el que se presentaba, implicaba esta noción más amplia del mercado.

muestran en general erróneas, sino que las expectativas a largo plazo pueden cambiar con el tiempo, y puede existir interdependencia entre ellas y las expectativas a corto plazo.

La distinción entre estas tres clases de modelos no sólo indica una línea de investigación que ya estaba presente en la *Teoría general* y que se adoptó de nuevo en la discusión que siguió inmediatamente a su publicación, sino también las extraordinarias posibilidades de la teoría de Keynes en su versión original, proponiendo un complejo método de análisis de las vicisitudes reales de una economía capitalista, que sitúa el centro de atención en las valoraciones y en los procesos de toma de decisiones de sus protagonistas activos.

14.7. Las asimetrías de la política económica en una economía abierta y las instituciones internacionales

La *Teoría general* analizaba el caso de un sistema económico cerrado —una economía mundial, útil como simplificación teórica y para establecer algunos principios válidos para los países industrializados en general.[28] Sin embargo, en la política económica, los resultados concernientes a una economía cerrada no pueden extenderse automáticamente a una economía abierta. En particular, en una economía abierta una reducción de los salarios reales puede tener un efecto positivo sobre el empleo, aumentando la competitividad de los productos nacionales frente a los extranjeros. De este modo, puede reestablecerse la relación inversa entre salarios y ocupación, y en el supuesto de que el desempleo lleve a una reducción de los salarios reales tenemos de nuevo a nuestra disposición un mecanismo de convergencia hacia el pleno empleo. Esto es, un país puede favorecer su propio desarrollo arrebatando cuota de mercado a otros países, con las llamadas políticas de empobrecimiento del vecino *(beggar-thy-neighbour),* un juego de suma cero, en el que las ventajas para un país corresponden a las pérdidas para otro.

---

28 Mientras suponía un sistema cerrado, Keynes desarrolló la noción de *brecha inflacionista,* propuesta en *How to pay for the war* (1940) para explicar las presiones inflacionistas que aparecen cuando la demanda agregada supera a la oferta agregada, como sucede en un país en un período de guerra, con gastos militares conspicuos.

Las políticas de esta clase han sido seguidas por una serie de países que se encontraban con unas dificultades formidables en los años de la Gran Crisis. El propio Keynes había adoptado en algún momento este punto de vista cuando estudiaba las políticas más adecuadas para Gran Bretaña en los años veinte y treinta. Sin embargo, cuando finalizó la Segunda Guerra Mundial y los líderes de los principales países occidentales pudieron al fin mirar más allá, el propio Keynes se vio implicado en un intento «ilustrado» para diseñar reglas para el juego económico internacional que favoreciesen la cooperación entre los países. El debate culminó con la conferencia celebrada en Bretton Woods, una pequeña ciudad de los Estados Unidos, en julio de 1944: aquí las ideas de Keynes fueron diluidas, si no derrotadas, por el conservadurismo americano.

La idea central de Keynes, como la había esbozado en diversos memorandos y contribuciones secundarias en los años treinta y cuarenta, era que el problema del paro aparece de forma recurrente e inevitable en una economía capitalista a causa del progreso técnico, que hace posible obtener la misma cantidad de producto con un número de trabajadores siempre decreciente.[29] Cuando se agudiza, el problema se convierte en socialmente explosivo en ausencia de políticas adecuadas para dirigir la economía. En otros términos, Keynes veía el desempleo como un problema «sistémico», que persiste y se repite una y otra vez a lo largo del tiempo. Además, el experimento mental de la economía cerrada adoptado en la *Teoría general* permitía a Keynes sostener que las políticas de empobrecimiento del vecino implican una simple redistribución de los costes de una crisis mundial sin ofrecer ninguna contribución a su solución, y ciertamente con el riesgo de llevar a unos antagonismos nacionalistas que ya se habían mostrado exasperados en los años de anteguerra y guerra.

La idea de Keynes era que el sistema económico internacional tenía que organizarse no sólo de tal manera que facilitara el desarrollo del comercio (y, por lo tanto, en un contexto de libre cambio, convertibilidad de las monedas, tipos de cambio estables y mecanismos de financiación de las transacciones internacionales por medio de organizaciones internacionales que ayudasen a superar los desequilibrios temporales de la balanza

29 Cf. Guger y Walterkirschen (1988).

comercial), sino que también proporcionase un apoyo sistemático a los niveles de producción mundiales. Con este fin, las reglas del juego internacionales tenían que evitar cualquier asimetría al estimular la acción correctiva por parte de los países con una balanza comercial favorable o desfavorable. Estos últimos se ven obligados por la reducción de sus reservas monetarias a adoptar medidas deflacionistas a fin de reducir las importaciones y estimular las exportaciones, o políticas monetarias restrictivas para estimular las importaciones de capital, pero con el resultado adicional de desanimar las inversiones en una nueva capacidad productiva. A la inversa, los países con una balanza comercial activa podían contemplar tranquilamente cómo se acumulaban sus reservas monetarias, o podrían limitarse a políticas de un tipo de interés bajo para favorecer las salidas de capital. Keynes consideraba que un sistema monetario internacional equilibrado debía gobernar la liquidez internacional (por medio de la emisión, por parte de una organización supranacional, de una moneda internacional, el bancor), suavizando la presión para adoptar políticas deflacionistas en los países con una balanza comercial desfavorable; a la inversa, los países con una balanza comercial favorable debían ser estimulados por las reglas del juego internacionales (por ejemplo, regulaciones sobre reservas de divisas) a adoptar políticas reflacionistas.

Entre los proyectos que continuaron en la onda del de Keynes, podemos recordar también los *buffer stocks,* stocks reguladores de materias primas, que servían principalmente para evitar las fuertes repercusiones, en el proceso de crecimiento de los países en vías de desarrollo, de las oscilaciones de la demanda mundial de materias primas, las cuales representaban una proporción importante de sus exportaciones. En una dirección parecida se encontraban los proyectos para un *link,* o vínculo entre la emisión de una moneda supranacional y la explotación de los derechos de emisión para financiar el desarrollo en los países del tercer mundo. No fue una simple casualidad que ambas propuestas fueran efectuadas por discípulos y seguidores de Keynes, en particular por Richard Kahn, Nicholas Kaldor y Joan Robinson.[30]

---

30 Sobre el origen keynesiano de las propuestas de stocks reguladores cf. Sabbatini (1989). Sobre el *link,* cf., por ejemplo, Kahn (1973).

14.8. Michal Kalecki

Cuando Keynes publicó la *Teoría general,* un joven economista polaco, Michal Kalecki (1899-1970), compró el libro y se dio cuenta de que su famoso colega inglés había redescubierto una teoría de la ocupación y el ciclo que él había publicado en polaco poco tiempo antes. Esta interpretación de los acontecimientos, puesta en circulación por Joan Robinson,[31] tiene ciertamente un elemento de verdad, pero oscurece diferencias sustanciales de enfoque entre los dos grandes teóricos.

Kalecki se formó en la tradición marxista y se vio influido por los esquemas de crecimiento del libro II de *El capital* de Marx, adoptados por Tugán-Baranovski (1905), y por las teorías del subconsumo de Rosa Luxemburg (1913). Por lo tanto, le fue más fácil que a Keynes escapar a la influencia del análisis marginalista tradicional basado en la noción de *equilibrio entre oferta y demanda,* y en consecuencia en la tesis de una tendencia automática, en condiciones de competencia, al pleno empleo. Por lo tanto, el conjunto de relaciones entre renta, consumo, ahorro e inversión que Kalecki proponía ofrecía una teoría del nivel de renta y empleo muy parecida a la de Keynes, tanto en la consideración del pleno empleo como un caso límite, más que el caso general, como en la atribución del papel de motor del sistema al gasto autónomo y en particular a las decisiones de inversión. La necesidad de intervenciones políticas activas a favor del pleno empleo es otra semejanza importante.[32]

Sin embargo, las diferencias eran significativas. El papel de la incertidumbre y de las expectativas, decisivo en Keynes, estaba prácticamente ausente en la obra de Kalecki, que también carecía de una teoría plenamente desarrollada de los mercados financieros.[33] A la inversa, Kalecki, a pesar de

---

31 Cf., por ejemplo, Robinson (1977).

32 En este contexto, recordemos el papel importante de Kalecki en la preparación de *The economics of full employment* [Economía de pleno empleo] (1944), un libro que se compone de seis ensayos escritos por seis autores diferentes en el Institute of Statistics de la Universidad de Oxford.

33 Kalecki proponía un «principio del riesgo creciente» para explicar los límites a las posibilidades de financiación de las inversiones por parte de cada empresa individual. Este tema fue adoptado y desarrollado por el colaborador de Kalecki, el austríaco Josef Steindl (1912-1993), en su teoría de la empresa: cf. Steindl (1945) y los escritos reunidos en Steindl (1990), pp. 1-73. Steindl también desarrolló temas kaleckianos en su obra más

mostrar signos —especialmente en sus primeros escritos— de una influencia marshalliana, incorporó en su análisis mecanismos como el del principio del coste pleno[34] que revela la existencia de vínculos con las teorías modernas de los mercados no competitivos. Además, Kalecki extendió su estructura formal al tratamiento de problemas del ciclo y de desarrollo, y relacionó tales teorías con el análisis de la distribución de la renta entre las clases sociales.[35]

Muchas de las principales contribuciones de Kalecki se referían a la economía planificada y a la economía mixta.[36] Aunque fue animador del centro de investigación y enseñanza más vivo de los países de la Europa oriental, es decir, Varsovia, Kalecki pasó los últimos años de su vida marginado por las autoridades políticas de su país. Su comparación con Keynes demuestra la importancia que pueden tener la nacionalidad, las condiciones de nacimiento y el «grado de antipatía política» a la hora de determinar el impacto de las ideas y del análisis de un economista.

---

conocida, *Maturity and stagnation in American capitalism* [Madurez y estancamiento en el capitalismo americano] (1952; 2.ª ed., 1976), en la que sostenía la tesis de una tendencia al estancamiento en las economías capitalistas debido a la gradual aparición de formas de mercado oligopolísticas. Una tesis semejante (la transmisión de los efectos del progreso técnico genera desarrollo en un sistema competitivo, pero no en un sistema de oligopolios) fue presentada por Sylos Labini (1956). Una tendencia al estancamiento fue también sostenida por el americano Alvin Hansen (1887-1975) sobre una base más directamente keynesiana (Hansen, 1938); en efecto, Hansen desempeñó un importante papel en la circulación de las ideas keynesianas en los Estados Unidos, tanto en las universidades como en las instituciones de política económica.

34 Cf., por ejemplo, Kalecki, (1943). El principio del coste pleno es un criterio de formación de precios adoptado frecuentemente por las empresas que disfrutan de cierto poder de mercado, y, por lo tanto, especialmente en los sectores oligopolísticos, y consiste en fijar los precios de sus productos sobre la base del coste variable, añadiéndoles un margen proporcional destinado a cubrir los costes fijos y los gastos generales, y a garantizar el margen de beneficio habitual en el sector. Estudiado por Philip Andrews (1914-1971; véanse los escritos reunidos en Andrews, 1993), el principio del coste pleno se integró después en la teoría del oligopolio de Sylos Labini (1956).

35 Es particularmente interesante su teoría del «ciclo político» (Kalecki, 1971, pp. 138-145).

36 Una selección de los principales escritos de Kalecki, editada por el propio autor pero publicada póstumamente, se divide en dos pequeños volúmenes, uno sobre las economías capitalistas (Kalecki, 1971, que incluye los tres artículos en polaco de 1933, 1934 y 1935, que anticipaban aspectos importantes de la teoría keynesiana), y uno sobre las economías socialistas y mixtas (Kalecki, 1972). Sobre Kalecki y su relación con Keynes existe una extensa literatura; cf., por ejemplo, Chilosi (1979), las obras citadas allí y después los ensayos reunidos en Sebastiani (1989), y Sebastiani (1994).

14.9. La nueva escuela de Cambridge

Es bastante natural que el impacto de la *Teoría general* de Keynes fuera particularmente fuerte en Cambridge. No fue un caso de conquista total: por lo menos al principio, aparte del «profesor», Arthur Cecil Pigou (cf. más arriba § 13.9), la ortodoxia marshalliana todavía encontró defensores del calibre de Dennis Robertson, que en 1939 se trasladó a Londres, pero después volvió en 1944 como sucesor de Pigou en la cátedra de Economía, que ocupó hasta su retiro en 1957. Sin embargo, el papel de los discípulos directos de Keynes, como Kahn y Joan Robinson, fue aumentando gradualmente y se vio reforzado, después de la Segunda Guerra Mundial, por otros «conversos», como Nicholas Kaldor, que llegó desde la London School of Economics, en la que en una primera fase había seguido la estrella de Hayek. Un caso aparte era el de Piero Sraffa, que, aunque más próximo a Keynes de lo que muchos comentaristas reconocen, siguió un camino de investigación autónomo (que se ilustra más adelante en el capítulo 16). Todos estos protagonistas, y muchos otros, desde el marxista británico Maurice Dobb (1900-1976) al americano Richard Goodwin (1913-1996),[37] constituían la «nueva escuela de Cambridge» (así llamada para distinguirla de la «vieja escuela de Cambridge», la de Marshall y sus discípulos), un grupo notablemente vivo en el aspecto intelectual, sobre todo en los años cincuenta y sesenta.

El colaborador más próximo a Keynes, su discípulo y posteriormente albacea literario, fue Richard Kahn (1905-1988). Estudiante y después

---

37 Dobb, colaborador de Sraffa en las etapas finales del trabajo de edición de las obras de Ricardo, fue autor de escritos importantes sobre teoría, historia económica e historia del pensamiento económico, incluyendo un volumen sobre la Unión Soviética (1928 y posteriores ediciones), un volumen de *Studies in the development of capitalism* [Estudios sobre el desarrollo del capitalismo] (1946) en el que, entre otras cosas, se discutía el tema de la transición del feudalismo al capitalismo, y un volumen de historia del pensamiento económico (Dobb, 1973). De Goodwin (cuyos papeles se conservan en la Universidad de Siena, donde enseñó después de retirarse de Cambridge) podemos recordar los trabajos sobre el multiplicador y el ciclo; en particular, Goodwin (1967) presentaba un modelo de ciclo económico basado en el esquema evolutivo presa-depredador, que originalmente había estudiado el matemático Vito Volterra (1860-1940); también podemos considerar como un compendio de su concepción un volumen con el título irónico de *Elementary economics from the higher standpoint* [Economía elemental desde el punto de vista más alto] (1970), que hace uso de ilustraciones gráficas muy sofisticadas (Goodwin fue también un refinado pintor); para una entrevista autobiográfica y una biografía, cf. Goodwin (1982).

profesor en Cambridge, en los primeros años treinta fue la fuerza motriz del Circus, que, como vimos antes, estimuló la transición de Keynes del *Tratado del dinero* a la *Teoría general*. También contribuyó con un elemento decisivo (Kahn, 1931) al aparato analítico de Keynes, con su teoría del multiplicador, que relacionaba las variaciones del empleo con las del gasto autonómo (inversiones, gasto público, exportaciones) y con la propensión a ahorrar: una relación que presuponía la existencia de trabajadores en paro. Éste fue, para todos los economistas de aquella época, un dato de hecho, pero era también un elemento que —repitámoslo una vez más— contradecía un principio central de la teoría dominante, a saber, la tendencia automática en condiciones de competencia hacia el pleno empleo. Kahn había comenzado a alejarse gradualmente de esta teoría a través de sus investigaciones sobre «la economía del corto plazo» (el título de su tesis de 1930 para obtener la *fellowship,* que iba a quedar sin publicar durante más de cincuenta años: Kahn 1983), en la que había abordado el tema de las imperfecciones del mercado, que ya estaba presente en la obra de Marshall, pero que había quedado en un segundo plano en la vulgata marshalliana de Pigou. Autor de relativamente pocas pero profundamente meditadas páginas,[38] Kahn también hizo importantes contribuciones sobre teoría monetaria, tanto en trabajos firmados (como el titulado *Some notes on liquidity preference* [Notas sobre la preferencia por la liquidez], publicado en 1954) como a través de su influencia en el famoso *Radcliffe Report* (1959), que desarrollaba una visión keynesiana del funcionamiento de los mercados financieros y del papel de los instrumentos de la política monetaria. La influencia de Kahn podía verse también en la investigación de Joan Robinson sobre la teoría de la competencia imperfecta.

Joan Violet Robinson, nacida Maurice (1903-1983; su esposo fue Austin Robinson, 1897-1993, keynesiano e influyente profesor de economía en Cambridge, pero más interesado en cuestiones de política aplicada), fue la abanderada del keynesianismo. Escritora viva y prolífica, apasionada y brillante oradora, polemista vigorosa, dejó su impronta en las universidades de todo el mundo. Entre sus contribuciones, junto con diversas exposiciones de la teoría keynesiana, podemos recordar *The economics of imperfect competition* [Economía de la competencia imperfecta]

38 Las principales contribuciones están reunidas en Kahn (1972).

(1933). Como hemos visto (§ 13.10), fue con esta obra con la que Joan Robinson comenzó lo que se ha llamado «la revolución de la competencia imperfecta», aunque con alguna exageración, puesto que se mantuvo sustancialmente dentro de un marco marshalliano; en efecto, tanto es así que la propia Robinson se distanció hasta cierto punto de ella en el prólogo de una nueva edición en 1969. Robinson también intentó extender el análisis de Keynes al largo plazo, en particular con *The accumulation of capital* [La acumulación de capital] (1956). Un aspecto del libro que atrajo un interés particular fue la taxonomía de los modelos de crecimiento, mientras que el análisis de la interrelación entre la demanda efectiva y la capacidad productiva permanecía en la sombra, aunque ocupaba una posición central en la obra de Robinson, como la había ocupado en el famoso modelo de Harrod (1939).

Un «converso» al keynesianismo, como vimos antes, fue Nicholas Kaldor (1908-1986), nacido en el Budapest del Imperio austro-húngaro y después ciudadano británico y lord por los méritos adquiridos como asesor económico de gobiernos laboristas. Antes de que Keynes publicara la *Teoría general,* el joven Kaldor ya podía alardear de algunos artículos importantes sobre la teoría del capital y de la empresa (con una original síntesis de las ideas de Hayek y Marshall). Experto de la Comisión de Naciones Unidas para Europa en el período de la inmediata posguerra, asesor de muchos países en vías de desarrollo y, en diversas ocasiones, del Gobierno británico, Kaldor contribuyó al corpus teórico de la escuela de Cambridge con una teoría de la distribución de la renta, en la que la distribución entre salarios y beneficios depende de la propensión a ahorrar de los capitalistas y de la tasa de crecimiento de la economía.[39] Esta teoría se vio después flanqueada por teorías de la acumulación basadas en ideas keynesianas y clásicas (ricardianas) en sucesivas versiones de un modelo de crecimiento (Kaldor, 1957, 1961) en el que quería representar los principales «hechos estilizados» de las economías capitalistas desarrolladas. Kal-

39 Presentada originalmente en un artículo de 1956, esta teoría fue adoptada y desarrollada por Pasinetti (1962); en debates posteriores con Samuelson y Modigliani, Kaldor (1966) la relacionó con las elecciones financieras de la empresa, y, por lo tanto, con la nueva corriente de investigaciones sobre el capitalismo gerencial (cf. más adelante § 17.3). Para un informe sobre el debate y otros aspectos del pensamiento de Kaldor, y para una bibliografía de sus escritos, cf. Targetti (1988).

dor contribuyó también al desarrollo de la teoría monetaria keynesiana (desde el *Radcliffe Report* de 1959 hasta una larga serie de contribuciones en las que criticaba el monetarismo de Friedman y su vulgata thatcheriana).

En la vertiente de aplicación, Richard Stone (1914-1991, premio Nobel en 1984) hizo una contribución decisiva al desarrollo de la contabilidad nacional sobre líneas keynesianas (cf. más adelante § 17.7). La teoría del comercio internacional, también sobre líneas keynesianas, es un campo de investigación en el que James Meade (1907-1994, premio Nobel en 1977) efectuó contribuciones importantes.

El «equipo de Cambridge» también incluyó, en sucesivas etapas, a muchos italianos atraídos por la tradición keynesiana y por la fama de Sraffa: de Luigi Pasinetti a Pierangelo Garegnani, de Luigi Spaventa a Mario Nuti, protagonistas en el debate sobre la teoría del capital que en la década de los sesenta enfrentó al victorioso Cambridge de Inglaterra con el Cambridge de Massachusetts. Este debate tenía su origen principalmente en la contribución de Sraffa, como veremos más adelante (§ 16.8). Cambridge constituyó durante muchos años un centro de atracción para los economistas de todo el mundo: Geoffrey Harcourt de Australia; Amit Bhaduri, Krishna Bharadwaj, Amartya Sen y Ajit Singh de la India; Tom Asimakopulos de Canadá; Bertram Schefold de Suiza; Jan Kregel de los Estados Unidos; y muchos otros entre los economistas contemporáneos que se mencionan en este libro.

15. JOSEPH SCHUMPETER

15.1. Vida[1]

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) es uno de los economistas que con más frecuencia se citan en nuestros días. Sobre todo, muchos recuerdan su idea de que el proceso de desarrollo económico es generado por una sucesión de innovaciones llevadas a cabo por los empresarios, con un poder adquisitivo que les proporcionan los banqueros.

El atractivo de las ideas de Schumpeter procede, al menos en parte, de su doble implicación política. Por una parte, sitúan en un primer plano a los empresarios y, los banqueros, los actores principales del proceso de desarrollo; al mismo tiempo, Schumpeter se opuso al activismo político de tipo keynesiano y consideró las crisis como un mal necesario para estimular la propia vitalidad del capitalismo. Por otra parte, la visión de un proceso dinámico endógeno a la economía y la sociedad, y de la decadencia del capitalismo, como un resultado inevitable de tal dinámica, parece alinear a Schumpeter con Marx y en contra de la teorización tradicional del equilibrio económico.

Sin embargo, el pensamiento de Schumpeter es mucho más complejo y rico en luces y sombras de lo que estas valoraciones contrastantes podrían sugerir. Lo que sigue estando verdaderamente vivo en la actualidad es el

---

1 Se han dedicado a Schumpeter diversas biografías y estudios bibliográficos; mencionemos aquí la viva biografía de Swedberg (1991) y la meticulosa bibliografía de Augello (1990). La interpretación que se presenta en las páginas que siguen se ha tomado de Roncaglia (1987).

objetivo que él propone a la ciencia económica, a saber, que parta de unos sólidos fundamentos teóricos y desarrolle una teoría del cambio social. Como veremos en el § 15.2, para hacer progresos en esta senda Schumpeter proponía como canon metodológico la máxima flexibilidad posible: su edificio teórico, extenso y complejo, está hecho de «ladrillos analíticos» unidos por una visión pre-analítica común: no por un esquema formalmente unificado, sino por una amplia representación de la vida económica. Por lo tanto, él tenía la libertad de aplicar en su construcción teórica una gama de instrumentos: desde los del análisis económico, estrictamente hablando, hasta los del análisis sociológico, la historia económica y la historia del análisis económico. Es precisamente la propuesta de este objetivo y del método lo que explica la profunda fascinación ejercida por el pensamiento de Schumpeter, junto con la sutil teoría que lo distingue de las tendencias prevalecientes en la investigación económica de la segunda mitad del siglo XX.

Como su contribución a la ciencia económica, su personalidad fue también rica y compleja. Aunque con muchas vicisitudes, Schumpeter recorrió la primera mitad del siglo XX desempeñando un papel de protagonista principal de los debates económicos.

Schumpeter nació en Triesch, en Moravia (que formaba parte entonces del Imperio austro-húngaro), el 8 de febrero de 1883. Su padre, un pequeño empresario del sector textil, murió cuando Joseph tenía sólo cuatro años. Su madre, hija de un médico y mujer de carácter fuerte y considerable cultura, se quedó viuda con veintiséis años; se casó de nuevo en 1893 con un oficial de alta graduación del ejército austríaco, ya retirado y treinta y tres años mayor que ella. Este matrimonio acabó en divorcio trece años después; pero entretanto el padrastro tuvo una notable influencia sobre la formación del joven Joseph, que fue enviado a estudiar al Theresianum de Viena, la escuela de los jóvenes aristócratas. Aquí recibió una educación centrada en los estudios humanísticos, incluyendo el griego y el latín junto con el francés, inglés e italiano: todos ellos, instrumentos útiles en el trabajo de investigación de Schumpeter en su última aventura: la *History of economic analysis*.

De 1901 a 1906 frecuentó la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad de Viena. Aquí Böhm-Bawerk fue uno de sus profesores; en su seminario debatió acaloradamente con Otto Bauer y Rudolf Hilferding, dos futuros líderes del socialismo austríaco, y con uno de los campeones del liberalismo, Ludwig von Mises.

Después de licenciarse, Schumpeter visitó Inglaterra, donde encontró a Marshall y Edgeworth. También encontró a su primera esposa, hija de un sacerdote anglicano, la cual le llevaba doce años; sin embargo, el matrimonio sólo duró unos pocos años.

En 1907 Schumpeter se trasladó a El Cairo, donde se ganó la vida como abogado y administrando el patrimonio de una princesa egipcia. Entretanto, trabajó en el primero de sus libros, *Esencia y principios de la teoría económica,* publicado en alemán en 1908. Entonces enfermó de fiebres de Malta y en 1909 tuvo que regresar a Viena. Aquí, gracias al libro que acababa de publicar y a la ayuda de su profesor, Böhm-Bawerk (pocos años después estarían discutiendo sobre la teoría del interés), fue nombrado para un puesto de profesor en la Universidad de Czernowitz. Capital entonces de la Bucovina austríaca, en la franja más oriental del imperio, que hoy forma parte de Ucrania, la ciudad no era ciertamente un centro de vida cultural: años después, Schumpeter recordaba sus noches templadas y sus hermosas mujeres, pero en 1911 se sintió muy feliz de trasladarse a la Universidad de Graz, donde ocupó una cátedra hasta 1921.

Los años anteriores a la guerra se caracterizaron por una intensa actividad científica: en 1912 Schumpeter publicó *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* [Teoría del desenvolvimiento económico], y en 1914 *Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte;* en 1913-1914 visitó los Estados Unidos, donde impartió cursos y seminarios en la Universidad de Columbia, en Nueva York, y recibió un doctorado honorario cuando sólo tenía treinta años.

Decididamente no conformista, durante la guerra se manifestó pacifista y próximo a las potencias occidentales; en 1918-1919, a pesar de sus propias concepciones conservadoras, formó parte de un comité presidido por Kautsky e instituido por el Gobierno socialista austríaco para organizar la nacionalización de empresas privadas.[2] En 1919 se convirtió en miembro del Gobierno austríaco por una alianza entre socialistas y social-

2 La autojustificación de Schumpeter (tal como la cuenta Haberler, 1950, p. 345) era que «si alguien quiere suicidarse, es bueno que esté presente un médico»; sobre su posición en el seno de la comisión, sin embargo, existen diferentes interpretaciones (cf. Swedberg, 1991, pp. 55-58).

cristianos (católicos y conservadores): como experto externo a ambas partes, desempeñó el impopular cargo de ministro de Hacienda, teniendo que asumir la tarea imposible de resolver el problema de la deuda pública heredada de la guerra. Su experiencia como ministro duró sólo unos pocos meses, del 15 de marzo al 17 de octubre, pero dio origen a un acalorado debate, por una parte, sobre algunos puntos de su política (impuesto extraordinario sobre la riqueza, incentivos a la entrada de capitales extranjeros, inflación dirigida a reducir el valor real de la deuda pública), lo que le atrajo el odio de las clases medias, y, por otra, sobre su oposición —rayana en boicot— al programa de nacionalización adoptado oficialmente por el Gobierno al que pertenecía, lo que despertó la hostilidad de los socialistas. En efecto, éstos acusaron a Schumpeter de haber favorecido la adquisición de la mayor empresa siderúrgica austríaca, la Alpine Montan-Gesellschaft, por parte de intereses extranjeros (italianos), y obtuvieron su dimisión.

Schumpeter volvió a la universidad, pero en 1921 ya había renunciado a su puesto de profesor para convertirse en presidente de un pequeño banco privado de sólidas tradiciones, el Biedermann Bank, que dirigió hasta su quiebra en 1924. El banco se arruinó a causa de la crisis financiera que siguió a la política de estabilización llevada a cabo por el Gobierno. Muchos de sus clientes padecieron graves pérdidas; Schumpeter perdió todo su patrimonio y sus ahorros, y, además, durante los años siguientes tuvo que dedicar parte de su renta a devolver las deudas en que había incurrido a consecuencia de la quiebra.

A la edad de cuarenta y dos años, con las polémicas controversias de ministro y banquero a sus espaldas, Schumpeter volvió a la docencia universitaria. La primera oferta le llegó de una universidad japonesa, pero Schumpeter eligió la Universidad de Bonn. Aquí enseñó (con algunas interrupciones: un año en Harvard, en 1927-1928 —volviendo allí el otoño de 1930— y algunos meses en Japón, donde muchos de sus escritos fueron traducidos y donde disfrutaba de un considerable prestigio) hasta su traslado final a Harvard en 1932.

El primer año en Bonn fue posiblemente el más feliz de su vida. Antes de abandonar Viena se casó con una joven muy hermosa, hija de la portera de su madre, cuyos estudios esta última había contribuido a financiar. Pero sólo un año más tarde, en 1926, su joven esposa murió de parto, y en

el mismo período falleció también su amada madre. Estos acontecimientos marcaron el carácter de Schumpeter con un profundo pesimismo.

En los años de Bonn, Schumpeter trabajó entre otras cosas en un prolijo tratado sobre el dinero; sin embargo, quedó incompleto, y sólo fue publicado póstumamente en 1970. Schumpeter lo abandonó después de cinco años de trabajo cuando, en 1930, apareció el *Tratado del dinero* de Keynes: una contribución que exponía una línea de pensamiento completamente distinta de la suya. Lo más probable es que Schumpeter creyera que sin una mayor e intensiva investigación su trabajo palidecería en comparación con el de Keynes, y prefiriera esperar nuevos frutos de sus investigaciones.

Después de su traslado a los Estados Unidos en 1932, la vida de Schumpeter se hizo más regular, modulada por la publicación de sus nuevos escritos. En 1939 apareció la monumental obra *Business cycles* [Ciclos económicos], y en 1942 la provocadora y exitosa *Capitalism, socialism and democracy* [Capitalismo, socialismo y democracia], mientras que a su muerte la gran *History of economic analysis* [Historia del análisis económico] estaba todavía incompleta (iba a publicarse póstumamente en 1954, editada por su tercera esposa, la economista Elisabeth Boody, con la que se había casado en 1937).

Junto con su impresionante actividad investigadora, Schumpeter asumió una fuerte carga de docencia y trabajo académico. Entre sus estudiantes encontramos a muchos de los mayores economistas del siglo XX, desde Leontief a Samuelson, de Sweezy y Goodwin a Minsky, de Tsuru a Sylos Labini. Sweezy (1951, p. XXIV; cursiva en el original) recordaba: «No le importaba *lo que* pensáramos tanto como *que pensáramos*». En su trabajo de investigación, sin embargo, siguió siendo un «lobo solitario». A pesar del reconocimiento académico (presidente de la Econometric Society en 1937-1940,[3] de la American Economic Association en 1948, designado primer presidente de la Internacional Economic Association en el momen-

3 La propuesta original para crear una Econometric Society se debió al noruego Ragnar Frisch; Schumpeter se mostró entusiasta con la idea y algunas de las reuniones preparatorias tuvieron lugar en su casa de Bonn; fue también el presidente de la reunión del 29 de diciembre de 1930 en Cleveland (Ohio), en la que nació oficialmente la Econometric Society.

to de su fundación), su imagen pública experimentaba el peso de su posición de ultraconservador, opuesto al New Deal de Roosevelt y, sobre todo, se le consideraba demasiado blando con respecto a la Alemania nazi durante los años de la guerra.

Solo y desgastado por el trabajo, Schumpeter murió de un derrame cerebral en su casa de campo de Taconic (Connecticut), la noche del 7 al 8 de enero de 1950.

15.2. Método

La cuestión del método es no sólo el primer tema que Schumpeter abordó en su producción científica, sino también el punto de partida necesario para cualquier interpretación de sus opiniones. Uno de sus primeros escritos (Schumpeter, 1906) era un breve artículo sobre la importancia decisiva del método matemático en la teoría económica; las cuestiones del método ocuparon muchas páginas en su primera obra importante, el volumen sobre *Esencia y principios de la teoría económica,* publicada en 1908.

En este volumen Schumpeter ya estaba tomando una posición que sería refinada, pero que no cambiaría sustancialmente, en sus obras de madurez: una especie de liberalismo metodológico que tiene muchas afinidades con algunos de los desarrollos más recientes en epistemología (por ejemplo, en uno u otro aspecto, con las posiciones de una gama multicolor de autores que incluye a Kuhn, Lakatos y Feyerabend: cf. más arriba § 1.3), mientras que también refleja las ideas que circulaban en el contexto cultural de su educación. En resumen, en las propias palabras de Schumpeter (1908, p. 156, la cursiva es nuestra), es «ventajoso no establecer los supuestos metodológicos de una vez y para todos nuestros propósitos, sino adaptarlos a cada objetivo y, una vez que tales supuestos específicos se muestran adecuados a nuestro propósito, *ser tan liberal como sea posible*».

Schumpeter (1908, p. 3) partía de la afirmación de que «todas las ciencias no son nada sino […] formas de representación» de la realidad, y declaraba con énfasis: «no aceptamos a priori la afirmación de que la realidad económica muestra una regularidad sistemática y que, por lo tanto,

es posible la formulación de "leyes" exactas» (ibíd., p. 12). Esta posición metodológica no era muy distinta de la de Keynes: concebía las teorías y los modelos formalizados como instrumentos para orientarse en la realidad. Sobre todo, era radicalmente diferente de la que prevalecía en la etapa inicial de desarrollo de la ciencia moderna, cuando se creía que las leyes matemáticas expresaban la esencia intrínseca de las cosas, y que la tarea de los teóricos consistía en «descubrir» tales leyes a partir de los fenómenos accidentales que las oscurecen (cf. más arriba § 3.1): una concepción todavía muy difundida en aquella época.

Un aspecto controvertido de la posición metodológica de Schumpeter se refería a la necesidad de contrastar la teoría con la realidad empírica. Schumpeter recordaba los límites del carácter arbitrario de la actividad del teórico: «al construir nuestro sistema procedemos arbitrariamente, pero también racionalmente, formulando hipótesis que tengan siempre presentes los hechos». «Esto no significa […] que tales afirmaciones sean "leyes" establecidas para el universo o, incluso, que regulen el mundo de los fenómenos […]; sólo quiere decir que dan buenos resultados en una medida apreciable, tan apreciable que valga la pena haberlas formulado» (Schumpeter, 1908, pp. 424-425). El segundo de los pasajes citados halla un eco en Friedman (1953), que argumenta que los supuestos pueden ser irreales siempre que los resultados sean útiles (en particular, siempre que las predicciones deducidas de los supuestos gracias a la construcción teórica se muestren correctas); pero el primero de los dos pasajes contradice tal interpretación.

Era desde el punto de vista de su «liberalismo metodológico» desde el que Schumpeter criticaba como estéril el famoso debate sobre el método que todavía estaba produciéndose aquellos años (cf. más arriba § 11.2) entre aquellos que (como Menger) consideraban la economía como una ciencia «exacta» y los que (como Schmoller, el líder de la escuela histórica) la veían más próxima a las ciencias histórico-sociales: «La escuela histórica y la escuela abstracta no están en contraste y […] la única diferencia entre ellas radica en su interés por cuestiones diferentes» (ibíd., p. 22) o, quizás mejor, por distintos aspectos de la misma realidad: una realidad extremadamente compleja que no puede reducirse exclusivamente a un problema u otro.

Schumpeter volvió a proponer esta posición metodológica en diversos escritos, también de su período de madurez, destacando una y otra vez que la vida económica tiene aspectos tan diferentes que puede ser útil ana-

lizarla desde una multiplicidad de puntos de vista.

Un corolario del «liberalismo metodológico» de Schumpeter fue su cautelosa actitud hacia el individualismo metodológico, o, en otras palabras, que el método de análisis parte del individuo —de sus preferencias y dotaciones— y que se encuentra en la raíz de la teoría económica neoclásica. Schumpeter (1908, p. 83) destacaba de forma clara la distinción entre el individualismo en el método científico y el individualismo político (liberalismo), afirmando que «no existe ninguna relación particularmente íntima entre la ciencia económica individualista y el individualismo político» y que «de la teoría en sí misma no podemos extraer argumentos ni a favor ni en contra del individualismo político». En esto él seguía la separación, repetidamente establecida en sus escritos y enérgicamente defendida también por Weber, entre las proposiciones teóricas que caen dentro del campo de la ciencia y los juicios de valor que caen dentro del campo de la política.[4]

15.3. De la estática a la dinámica: el ciclo

De hecho, en el libro de 1908 las cuestiones metodológicas tenían un interés secundario. El principal objetivo de Schumpeter era el de ilustrar lo que él consideraba los fundamentos de la teoría económica, a saber, el sistema estático de equilibrio económico, o —en sus propias palabras— «los conceptos fundamentales que constituyen el presente de la economía pura» (ibíd., p. 6). En su opinión, era necesario poner orden en un panorama que «aparecía confuso, casi caótico y en absoluto satisfactorio» (ibíd., p. 7).

Schumpeter adoptó el «principio del valor» de la tradición marginalista, según el cual el valor de los bienes económicos se expresa mediante su demanda, en relación con su escasez. Sin embargo, rechazaba el utilita-

---

4 Éste es también el trasfondo en la distinción entre liberalismo económico y liberalismo político. El primero se identifica con «la teoría de que el mejor camino para promover el desarrollo económico y el bienestar general es el de remover los obstáculos a la economía de la empresa privada y abandonarla a sí misma», mientras que el liberalismo político se identifica con «la adhesión al principio del régimen parlamentario, a la libertad de voto y a la ampliación de este derecho, a la libertad de prensa, a la separación de la Iglesia y el Estado, a los tribunales de jurados, etcétera» (Schumpeter, 1954, p. 394; p. 449, trad. cast.).

rismo de Jevons, basado en la definición de bienes económicos «como cosas del mundo exterior que se encuentran en relación causal con la satisfacción de necesidades» (ibíd., p. 64), y, por lo tanto, con la identificación del valor con la medida (subjetiva) de la capacidad de los bienes para satisfacer tales necesidades. De hecho, «la deducción psicológica es simplemente una tautología. Si decimos que alguien está dispuesto a pagar algo más que otro porque lo valora más, con esto no damos una explicación, puesto que precisamente a partir de su valoración inferimos el hecho de que ofrece pagar un precio más elevado» (ibíd., p. 64).

En consecuencia, el llamado principio de la utilidad marginal decreciente, según Schumpeter «en la economía […] no es una ley […] sino un supuesto básico para la generalización de unos hechos científicos dados. Como tal, este supuesto es en principio arbitrario» (ibíd., p. 71). De modo semejante, y de conformidad con los principios metodológicos ilustrados en el apartado anterior, «el *homo oeconomicus* —el calculador hedonista— […] es una construcción cuyo carácter hipotético es ahora evidente» (ibíd., pp. 80-81).

Schumpeter consideraba la teoría de los precios como «el núcleo de la economía pura» (ibíd., p. 106), describiéndola en un tono grandilocuente: «Una cadena de ecuaciones que rodea la actividad económica del individuo» (ibíd., p. 116). Sin embargo, su ilustración de esta teoría no está exenta de defectos; en este aspecto, el juicio de Pantaleoni es revelador: según él, el libro «es muy útil para los alemanes, cuya mayoría no sabe nada de la nueva economía», pero es «prolijo, nada nuevo, elemental, a menudo algo impreciso».[5]

En opinión de Schumpeter, el punto de llegada de la teoría del equilibrio económico es el que él llamó «el método de las variaciones». De hecho, «nunca podemos explicar un estado *real* de equilibrio de la economía» (ibíd., p. 361); lo que la teoría puede explicar es qué consecuencias tiene sobre el equilibrio un cambio en uno de los datos: «Ésta es la única

5 En una carta a Pareto, en Pareto (1960), vol. 3, p. 360. Por ejemplo, la demostración (en palabras, no en símbolos) del teorema de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas es errónea (Schumpeter, 1908, p. 115); para otros ejemplos cf. Roncaglia (1987), p. 53.

razón por la que han sido construidas tales leyes» (ibíd., p. 360).

Tal método —que hoy en día se llama análisis de estática comparativa— sólo puede utilizarse en un ámbito muy limitado, con respecto a cambios infinitesimales: «rigurosamente hablando, nuestro sistema excluye cualquier cambio, sea cual sea» (ibíd., p. 375). Sin embargo, el enfoque del equilibrio económico es útil porque puede arrojar luz sobre un aspecto particular de las realidades económicas sujeto a un cambio continuo: el que está ligado a la costumbre, la repetitividad, las miles de acciones «mecánicas» de la vida de cada día.

A fin de aclarar su posición, Schumpeter utilizó una serie de metáforas: la fotografía (ibíd., pp. 123-124), el centro de gravedad, el mar y las olas (ibíd., p. 458). Por ejemplo, escribe:

> El estado de equilibrio es un centro de gravedad de las «fuerzas económicas», abstracto, sí, pero existiendo siempre de forma perpetua. De hecho, no describimos un estado real de la economía, sino sólo un estado formal de los asuntos que podemos observar siempre, incluso en algunos de los momentos más activos de desarrollo, y que en realidad se mantiene sin cambios incluso cuando varían los datos reales. Sin embargo, no podemos decir que nuestro estado de equilibrio se parezca a la superficie de un mar que está siempre en movimiento, aunque tienda siempre a reasentarse, y que, si se lo observa a una distancia suficiente, siempre parece plano: las olas del mar, de hecho, vuelven siempre al mismo nivel, pero no así las olas de la vida económica.[6]

El principal punto de diferenciación entre Schumpeter y la teoría marginalista tradicional surgió en un debate sobre la teoría del interés. Schumpeter criticó la teoría desarrollada por su profesor Böhm-Bawerk, que «define el interés como la prima de los bienes presentes sobre los bienes futuros» (ibíd., p. 329). Schumpeter se opuso a esta teoría, no tanto con una nueva teoría como con un enfoque diferente, «dinámico»: «El fenómeno esencial es el interés derivado del crédito que sirve para la creación de nuevas industrias, nuevas formas de organización, nuevas técnicas,

6 Schumpeter (1908), p. 458. La metáfora del nivel del mar y las olas, a la que Schumpeter hace una referencia crítica, es utilizada, por ejemplo, por Walras (1874), p. 381. Para ser precisos, Walras, profesor en Lausana, mirando por la ventana de su estudio habló de un «lago […] agitado hasta sus mismas profundidades por una tormenta».

nuevos bienes de consumo» (ibíd., p. 355). Y de nuevo: «El origen del fenómeno del interés radica en el desarrollo y en el crédito; aquí es donde debemos buscar su explicación» (ibíd., p. 338). En el sistema estático, según Schumpeter, el mercado monetario sólo desempeña un papel secundario y pasivo, mientras que solamente se convierte en un actor con un papel importante en el proceso de desarrollo económico. El interés, como fenómeno monetario, sólo puede explicarse en el campo de una teoría dinámica.

Esta tesis fue desarrollada por Schumpeter en su *Teoría del desenvolvimiento económico*. La primera edición de esta famosa obra —un grueso volumen en alemán, prolijo y rico en disquisiciones sobre historiografía y metodología— se publicó en 1912; una segunda edición alemana decididamente más ligera apareció en 1926. Sin embargo, la popularidad de la obra se debe principalmente a la edición inglesa, preparada por Redvers Opie bajo el control directo de Schumpeter y publicada en 1934. Esta edición fue abreviada aún más, aunque Schumpeter sostuvo en su prólogo que no había introducido ningún cambio sustancial.

La dicotomía entre estática y dinámica fue sustituida en esta obra por una dicotomía entre la teoría del flujo circular y la teoría del desarrollo. El flujo circular corresponde al estado estacionario, en el que la economía se reproduce a sí misma, período tras período, sin que se produzca ningún cambio estructural; Schumpeter admitía también en este contexto un crecimiento puramente cuantitativo, del que se excluían por definición los cambios en las tecnologías de producción y en los gustos de los consumidores.

En contraste con ello, el desarrollo se caracteriza por el cambio. El papel de agente activo en el proceso de cambio se atribuye al productor, mientras que los consumidores siguen pasivamente y «son educados por él si es necesario» (Schumpeter, 1912, p. 65). Habiendo recordado que «producir significa combinar materiales y fuerzas a nuestro alcance» (ibíd.), Schumpeter observa que «El desarrollo en nuestro sentido se define, pues, por la realización de nuevas combinaciones» (ibíd., p. 66), a saber, por «la introducción de un nuevo bien», por «la introducción de un nuevo método de producción», por «la apertura de un nuevo mercado», por «la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semimanufacturados», y por «la realización de una nueva organiza-

ción en alguna industria, como la creación de una posición de monopolio […] o la eliminación de una posición de monopolio» (ibíd.).

La introducción de nuevas combinaciones productivas es obra de los *empresarios,* que sólo son tales en tanto que lleven a cabo elecciones innovadoras. La noción de *empresario* es una categoría clave dentro de la teoría schumpeteriana: como originador del cambio, el empresario genera desarrollo capitalista (mientras que en el enfoque de los economistas clásicos es el proceso de desarrollo el que genera el impulso al cambio, y en consecuencia la misma figura del empresario); su motivación no es la del *homo oeconomicus* (entre otras cosas, porque puede no ser el propietario de la empresa o la persona que se apropia los beneficios derivados de la innovación), sino más bien «el sueño y la voluntad de fundar un reino privado […] el deseo de conquistar […] el placer de crear, de hacer cosas o simplemente de ejercitar la energía e ingenuidad propias» (ibíd., p. 93).

Junto al papel principal del empresario en el proceso de desarrollo, Schumpeter alabó el del banquero, considerado igualmente necesario. Esta tesis procede de dos supuestos decisivos en el modelo schumpeteriano básico. El primero, que las innovaciones —por lo menos, las más importantes— no se llevan a cabo desviando hacia tal finalidad los recursos utilizados previamente según los planes tradicionales por el mismo empresario innovador. En segundo lugar, que de conformidad con la teoría marginalista tradicional del equilibrio, no existen recursos no utilizados con los que pudieran contar los empresarios innovadores. Por lo tanto, los empresarios sólo pueden llevar a cabo sus innovaciones si disponen de algún poder adquisitivo ad hoc, mediante el cual puedan obtener los recursos necesarios para iniciar nuevos procesos productivos a partir de las «viejas» empresas (esto es, del conjunto de actividades productivas tradicionales) y de los consumidores. Según Schumpeter, tal poder adquisitivo es creado *ex novo* por los bancos: así, la capacidad innovadora y ejecutiva de los empresarios necesita ir acompañada por la visión de futuro y la capacidad de los banqueros para valorar correctamente las potencialidades de las nuevas iniciativas. También los banqueros, como los empresarios, tienen que aceptar el reto de la incertidumbre (y los consiguientes riesgos de pérdidas y fracasos) que acompaña a todo lo nuevo.

Cuando los empresarios quieren poner en marcha una innovación se dirigen a los banqueros, los cuales, si deciden financiar la inversión, con-

ceden el préstamo y crean así los medios de pago con los que los empresarios pueden entrar en los mercados de recursos productivos. Se supone que en equilibrio todos los recursos productivos disponibles ya están utilizados; en consecuencia, la demanda adicional no puede ser satisfecha mediante un aumento de la oferta. Por lo tanto, se produce un aumento de precios, que automáticamente reduce el poder adquisitivo de los consumidores y de las empresas «tradicionales»: a saber, aquellas empresas que, operando en las líneas tradicionales del flujo circular, continúan reponiendo los stocks de recursos productivos por medio de los ingresos corrientes. El proceso inflacionista permite que las nuevas empresas, financiadas por los bancos con los medios de pago creados de nuevo, atraigan los recursos productivos, desviándolos de sus usos tradicionales. Ésta es una teoría de «ahorro forzoso»: un elemento común a las diversas teorías desarrolladas dentro de la escuela austríaca, de von Mises a Hayek, que como vimos (§ 11.6), hizo uso de ella en su teoría del ciclo. Tales teorías están relacionadas con la idea de que la economía tiende al pleno empleo. Las teorías monetaristas que sostienen que las inversiones privadas son «expulsadas» por el gasto público, teorías que se desarrollaron en las décadas de los años cincuenta y sesenta como reacción a las teorías keynesianas que primaban las políticas fiscales en apoyo de la demanda agregada, no son sino variantes de la teoría del ahorro forzoso.

El ciclo está vinculado al proceso de desarrollo. Las fases de expansión tienen lugar cuando la innovación es imitada por una multitud de nuevas empresas atraídas por los beneficios temporales obtenidos por el empresario innovador, y cuando la inflación inducida por la creación de nuevo poder adquisitivo por parte de los bancos estimula la actividad productiva. Las fases de recesión llegan cuando el reembolso de los préstamos provoca la deflación del crédito; además, si las empresas pueden reembolsar a los bancos, es gracias a la venta en el mercado de los productos obtenidos con las nuevas tecnologías, pero esto ejerce una presión a la baja en la demanda y en los precios de los viejos productos, la cual lleva a la quiebra de las empresas que han permanecido ancladas en las antiguas tecnologías productivas, y especialmente en las afectadas más directamente por la competencia de los nuevos productos. De hecho, en el sector donde ha tenido lugar la inversión, los precios descienden por debajo de los costes de producción en aquellas empresas que no han adoptado unas nuevas técnicas productivas (y los costes han aumentado entretanto como conse-

cuencia de aumentos en los precios de los recursos productivos causados por exceso de demanda); así, aquellos que no logran mantener el ritmo mediante la adaptación a las innovaciones son expulsados del mercado.

Si las innovaciones se distribuyeran uniformemente a lo largo del tiempo, produciéndose ahora en un sector de la economía y después en otro, las fases de expansión y recesión afectarían a diferentes sectores en distintos períodos de tiempo, a medida que experimentaran el efecto del proceso innovador, mientras que, en promedio, el desarrollo seguiría una senda regular para la economía en su conjunto. Sin embargo, según Schumpeter, el proceso de desarrollo es discontinuo. De hecho, la innovación implica una ruptura del modo de proceder tradicional: en otras palabras, las barreras representadas por la fuerza de la tradición tienen que ser superadas a fin de implementar el cambio innovador, y tales barreras son más fáciles de superar cuanto más difundido esté el cambio en la economía. Por lo tanto, las innovaciones no constituyen un flujo regular en el tiempo, sino que surgen agrupadas en «enjambres».[7]

Así pues, la teoría del ciclo de Schumpeter tiene una característica esencial: la naturaleza endógena —esto es, interna a la teoría— de la relación entre ciclo y desarrollo. En este aspecto, la teoría schumpeteriana se parece a la marxiana en que en ambas teorías el mismo mecanismo que opera detrás del ciclo —en el caso de Marx, las vicisitudes alternativas del conflicto entre capitalistas y trabajadores; en el caso de Schumpeter, el flujo irregular de innovaciones— también está detrás del proceso de desarrollo económico. En ambas teorías, la conexión entre ciclo y desarrollo la demuestra el hecho de que la situación al final de un ciclo debe ser distinta de la situación al principio, a causa del cambio tecnológico, que es una parte esencial del movimiento cíclico de la economía.

El modelo básico de la teoría del desarrollo presentado en el libro de 1912 no cambió en sustancia en la laboriosa obra *Business cycles,* publicada en inglés en 1939, en dos volúmenes y con más de mil páginas repletas de texto y notas a pie de página. De hecho, la fama de la teoría del ciclo

---

7 Schumpeter (1912), p. 223. Los modelos matemáticos «schumpeterianos» del ciclo han sido desarrollados suponiendo un flujo irregular de innovaciones: cf. por ejemplo, Calzoni y Rossi (1980).

de Schumpeter debe más a su trabajo de juventud que a *Business cycles*. En esta última obra se repiten esencialmente las mismas teorías, ilustradas y examinadas desde distintos puntos de vista, como el mismo subtítulo de la obra indica: *Un análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Sin embargo, hay algunas nuevas contribuciones que vale la pena observar.

Una de estas contribuciones trataba el análisis de las formas de mercado diferentes de la competencia perfecta, que Joan Robinson (1933) y Chamberlin (1933) habían desarrollado después del artículo de Sraffa (1926) (cf. más adelante § 16.3).[8] En su estela, Schumpeter reconoció la existencia de capacidad productiva no utilizada, pero no cambió de opinión para aceptar las ideas keynesianas: como en su libro de 1912, el análisis de la obra de 1939 también se llevaba a cabo como si el supuesto de plena utilización de los recursos disponibles en equilibrio fuera, de hecho, válido en todos los casos (y, ciertamente, la capacidad productiva «de reserva» de la que habla Schumpeter fuera *deseada* por los empresarios).

Otra contribución se refería a un aspecto del proceso de desarrollo destacado por Schumpeter, a saber, la presencia simultánea de muchos ciclos. En su análisis histórico-estadístico, en particular, Schumpeter utilizó un esquema de tres ciclos, a corto, a largo y a muy largo plazo (designados respectivamente como ciclos Kitchin, Juglar y Kondratieff por los nombres de los estudiosos que —según la propia reconstrucción de Schumpeter— los identificaron y analizaron por primera vez), teniendo que ver el ciclo de cincuenta años de Kondratieff con las «innovaciones que hacen época» y que afectan al conjunto del sistema productivo: los

---

8 Schumpeter intervino con un artículo en el debate sobre la teoría de la empresa que había iniciado el artículo de Clapham (1922) en el *Economic Journal,* y en el que Sraffa también tomó parte con su artículo de 1926. La contribución de Schumpeter (1928) era esencialmente un intento para presentar su propia teoría a los lectores ingleses; sin embargo, la necesidad de abreviar su razonamiento en pocas páginas e incluir una referencia al debate sobre la teoría marshalliana y los rendimientos a escala, junto con el estilo más bien alemán, contribuyeron a hacer enrevesada su exposición y a limitar el impacto del artículo.

9 De hecho, la exaltación de las «ondas largas», que se atribuye comúnmente a Schumpeter, y por medio de él a Kondratieff, se debió originalmente a Pareto, como observó Sylos Labini (1950). Esta teoría volvió a estar de moda recientemente, primero como explicación del largo período de estancamiento de los años setenta y ochenta, y después, en sentido contrario, para alabar las potencialidades de la «revolución microelectrónica».

ferrocarriles con la revolución de los transportes, la electricidad o la electrónica en nuestra propia época.[9]

15.4. La descomposición del capitalismo

La segunda entre las tres principales obras de madurez de Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy,* se publicó en 1942, y es posiblemente su obra más citada en la actualidad: incluso aquellos que no la han leído recuerdan a menudo su principal tesis, según la cual el capitalismo no puede sobrevivir y está destinado a ser sustituido por el socialismo. Sin embargo, demasiado a menudo se olvida que, a diferencia de Marx, Schumpeter no veía esto como una marcha triunfal del progreso humano, sino más bien como un avance por la senda de la decadencia.[10]

Los científicos políticos y los sociólogos concentran, sobre todo, su atención en la profecía de Schumpeter, mientras que la teoría económica moderna, que parece considerar la posibilidad de la formalización matemática como decisiva, parece situar la tesis de la decadencia del capitalismo fuera de su campo de investigación.[11] Sin embargo, esto significa infravalorar el papel que Schumpeter atribuía a un elemento esencialmente económico en su argumentación: el cambio de las formas de mercado que dominan la economía.

La tesis central del libro ya había sido anunciada por Schumpeter en su artículo de 1928 en el *Economic Journal:*

---

10 McCord Wright (1950), pp. 195-196, consideró el libro como «una de las defensas más capaces del capitalismo que nunca se hayan publicado», y sostuvo que Schumpeter adoptaba en él la técnica del discurso de Marco Antonio, «venido en primer lugar "a sepultar a César y no a alabarlo" (el capitalismo está condenado)», y dispuesto a afirmar que «"Bruto" es además "un hombre honorable" (el socialismo es "viable")». La corrección de esta interpretación viene confirmada por un artículo de 1946, relativamente desconocido (sobre el que me llamó la atención Paolo Sylos Labini), en el cual Schumpeter resumía las tesis de su libro de 1942 y proponía que los «hombres libres» reaccionen ante las tendencias en él ilustradas, que conllevan el riesgo de llevar a la «descomposición» de la sociedad y a la victoria del «estatismo centralizado y autoritario», con una «reforma moral» que se inspire en los principios corporativos de la encíclica *Quadragesimo Anno* del papa Pío XI (Schumpeter, 1946, pp. 103-108).

11 Existe, sin embargo, una considerable literatura sobre esta cuestión. Cf. por ejemplo, los ensayos reunidos en Heertje (1981).

> El capitalismo, aunque económicamente estable, e incluso ganando en estabilidad, crea, por una racionalización de la mente humana, una mentalidad y un estilo de vida incompatibles con sus propias condiciones fundamentales, sus motivos e instituciones sociales, y cambiará, aunque no por una necesidad económica y probablemente incluso con algún sacrificio del bienestar económico, a un orden de cosas que será meramente una cuestión de gustos y terminología el que se le denomine socialismo o no.[12]

Por lo tanto, la tesis de Schumpeter ya había tomado forma antes de la Gran Crisis: no tenía nada que ver con las teorías del estancamiento basadas en la desaparición de las oportunidades de inversión, que después de Keynes fueron adoptadas y desarrolladas por Hansen (1938), sino que más bien se remontaba a la concepción weberiana del capitalismo (cf. más arriba § 11.3) como un proceso de racionalización omnicomprensivo que afectaba a la actividad productiva y a la cultura.[13] Según Schumpeter, existe una contradicción entre los componentes «económicos» y «políticos» del desarrollo capitalista: la «estabilidad económica» del capitalismo requiere un desarrollo incesante, pero ésta genera unas dificultades crecientes para su «estabilidad política»: más allá de un determinado punto, tales dificultades hacen inevitable la descomposición del capitalismo.

El núcleo del argumento de Schumpeter es la relación entre el proceso de desarrollo económico y la destrucción de los fundamentos político-sociales del capitalismo. La conexión tiene dos aspectos: por el lado positivo, el crecimiento de una oposición al capitalismo asociada principalmente con la difusión de modos de pensamiento racionales y el crecimiento de unas capas intelectuales; por el lado negativo, el debilitamiento de los «estratos protectores» del capitalismo, que consisten principalmente en los grupos de pequeños y medios empresarios, enfrentados con el crecimiento de las grandes empresas burocratizadas. El primer aspecto se refiere a lo que la tradición marxista considera la «superestructura» de las socie-

---

12 Schumpeter (1928), pp. 385-386.

13 Recordemos que la obra fundamental de Weber (1904-1905) había sido reimpresa sólo seis años antes, y que había tenido un considerable impacto inmediato en la cultura alemana.

14 Schumpeter siguió a Weber en el rechazo del materialismo marxiano, según el cual la evolución de la «superestructura» viene determinada esencialmente por lo que sucede en la «estructura» de las sociedades humanas; sin embargo, la relación causal no era la inversa, sino que dejaba espacio para el reconocimiento de una compleja interdependencia entre los dos aspectos.

dades capitalistas y el último a la «estructura»; como es habitual en el análisis de Schumpeter, los dos aspectos interactúan en el proceso de transformación social.[14]

La burocratización de la economía frena tanto la acción innovadora de los empresarios como la «destrucción creativa», es decir, la quiebra de las empresas que se mueven con mayor lentitud, lo que libera recursos para las empresas innovadoras y selecciona continuamente las filas de los propietarios y gerentes de las empresas, lo que ciertamente caracteriza al proceso de desarrollo en una economía competitiva. La burocratización es el resultado de cambios en las formas de mercado dominantes a través de un proceso de concentración industrial (un aspecto ya destacado por Marx) que implica, entre otras cosas, la transformación de la actividad de innovación tecnológica en rutina. (Ya habían dicho cosas muy parecidas Karl Renner y Rudolf Hilferding, representantes destacados del socialismo austríaco y compañeros de Schumpeter en la Universidad de Viena.)

La teoría schumpeteriana de las formas de mercado no está bien especificada, pero, dado su carácter intrínsecamente dinámico, se distingue nítidamente de la teoría marginalista tradicional. Contra «la concepción tradicional del *modus operandi* de la competencia», que tiene lugar en un contexto estático y lleva a la llamada ley del precio único, Schumpeter (1942, pp. 84-85) decía que

> la competencia de la nueva mercancía, la nueva tecnología, la nueva fuente de aprovisionamiento, el nuevo tipo de organización (por ejemplo, la unidad de control en gran escala); competencia que supone una ventaja decisiva en coste o en calidad y que no incide en los márgenes de beneficio y en la producción de las empresas existentes, sino en sus fundamentos y en sus propias vidas. Esta clase de competencia es tanto más efectiva que la otra como lo es un bombardeo en comparación con una descerrajadura [...] no sólo actúa cuando está en acto, sino también cuando no es más que una amenaza permanente. Disciplina antes de atacar. El hombre de negocios se siente en una situación competitiva aunque esté solo en su campo.

Como podemos ver, la competencia se asocia con la libertad de entrada de las nuevas empresas innovadoras en el mercado. Esto significa que se atribuye escasa importancia a las barreras a la competencia que provienen de la diferenciación de mercado, sobre las que tanto insistió el colega de Schumpeter en Harvard, Edward Chamberlin (1933). Ello también anuncia una crítica radical de las políticas antimonopolísticas basadas en

el número de las empresas presentes y activas en el mercado.

El proceso de concentración industrial genera también cambios drásticos en la estructura social: «La gran unidad industrial perfectamente burocratizada no sólo desbanca a la pequeña o mediana empresa, y "expropia" a sus propietarios, sino que al final también desbanca al empresario y expropia a la burguesía como clase destinada a perder no sólo su renta, sino también lo que es infinitamente más importante, su función» (ibíd., p. 134).

Las transformaciones económicas y sociales vienen acompañadas por cambios igualmente radicales de la cultura y la ideología: «La propiedad desmaterializada, desfuncionalizada y absentista no impresiona ni suscita la fascinación característica de la forma todavía vital de la propiedad» (ibíd., p. 142). Así pues, «la atmósfera social del capitalismo» cambia: «el capitalismo crea un marco crítico de la mente que, después de haber destruido la autoridad moral de tantas instituciones, al final se vuelve contra sí mismo; la burguesía descubre, para su asombro, que la actitud racionalista no se detiene ante las credenciales de reyes y papas, sino que impulsa al ataque a la propiedad privada y al entero sistema de los valores burgueses» (ibíd., p. 143).

En este aspecto, Schumpeter ofrecía algunas observaciones provocadoras sobre la «sociología del intelectual» (ibíd., p. 145), que se han invocado a menudo en los últimos años —particularmente desde 1968— en los intentos de interpretar las oleadas de revueltas estudiantiles: «Los intelectuales son de hecho gente que maneja el poder de la palabra hablada y escrita, y uno de los rasgos que los distinguen de los demás que hacen lo mismo es la ausencia de responsabilidad directa en los asuntos prácticos» (ibíd., p. 147). Sin embargo, «de la crítica de un texto a la crítica de una sociedad hay menos trecho del que parece» (ibíd., p. 148). En esta situación, los intelectuales favorecen la difusión de actitudes críticas hacia la sociedad capitalista, y en particular una actitud de rechazo hacia el papel heroico del empresario y de esa institución básica del capitalismo que es la propiedad privada. «Esa atmósfera social o código de valores afecta no sólo a las políticas —el espíritu de la legislación—, sino también a la práctica administrativa» (ibíd., p. 155); de ahí la «descomposición» (ibíd., p. 156) de la sociedad capitalista.

Semejante análisis discurre claramente por la frontera entre la economía, la sociología y las ciencias políticas, pero esto no es una razón sufi-

ciente para considerarlo ajeno al campo de la investigación económica; por el contrario, precisamente en virtud de su naturaleza interdisciplinaria constituye todavía un punto de referencia importante para las reflexiones sobre las vías posibles de evolución de las economías de mercado.

15.5. La trayectoria de la ciencia económica

Después de *Esencia y principios de la teoría económica* y después de la *Teoría del desenvolvimiento económico,* la tercera gran obra del joven Schumpeter es un extenso ensayo publicado en 1914, *Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte*. En esta obra, Schumpeter se propone no sólo repasar la senda que ha seguido la investigación económica desde el principio hasta su época, sino también y principalmente interpretar dicha senda, o, en otras palabras, ofrecer una teoría del desarrollo de la ciencia económica.

De manera semejante, en su madurez, después de *Business cycles* y *Capitalism, socialism and democracy,* la tercera gran obra es la *History of economic analysis,* que quedó sin terminar y se publicó póstumamente en 1954. (Otra contribución importante en este campo es el volumen, publicado también póstumamente en 1951, *Ten great economists: from Marx to Keynes* [Diez grandes economistas: de Marx a Keynes], que reunía ensayos biográficos escritos en diferentes períodos.) Una vez más, habiendo avanzado en su análisis del capitalismo y sus perspectivas, Schumpeter sintió la necesidad de reflexionar sobre el camino seguido por la ciencia económica. En este caso, sin embargo, las dimensiones de la obra le permitían perseguir un doble objetivo: una *historia* del análisis económico, en el sentido tradicional de ilustrar el camino seguido por las investigaciones económicas, y una *teoría* de esta historia, en el sentido de *interpretación* del camino, como vimos más arriba al referirnos a *Epochen*.

Con su investigación histórica Schumpeter (1954, p. 6; p. 40, trad. cast.) también trató de abordar una cuestión epistemológica: estudiar «lo que se podría llamar proceso de filiación de las ideas científicas, el proceso por el cual los esfuerzos humanos por entender los fenómenos económicos producen, perfeccionan y derriban indefinidamente estructuras analíticas». El estudio de tal proceso es una parte esencial del esfuerzo para impulsar

hacia adelante la ciencia: Schumpeter consideraba simplista la tesis de que «el trabajo corriente [...] conservar[ía] la parte del trabajo de generaciones anteriores que siguiera siendo útil» (ibíd., p. 4; p. 38, trad. cast.) y sostenía, por el contrario, que «las visitas al cuarto trastero pueden ser beneficiosas, siempre que uno no se quede en él demasiado tiempo» (ibíd.; el matiz parece irónico si consideramos la magnitud de su esfuerzo).

La razón por la que «las visitas al cuarto trastero» son útiles no reside en el hecho de que «la economía de épocas diferentes trata en gran medida conjuntos diferentes de hechos y problemas» (ibíd., p. 5; p. 40, trad. cast.); en realidad, en el campo del análisis económico Schumpeter no veía ninguna buena razón para destacar la naturaleza históricamente relativa típica de las ciencias sociales (aunque reconocía que «el análisis económico y sus resultados se verán sin duda afectados por la relatividad histórica», ibíd., p. 13; p. 48, trad. cast.). Las razones a favor de una investigación de la historia de los desarrollos teóricos son tan válidas para el análisis económico como para cualquier otra ciencia: si nos limitamos al estudio del tratado más reciente, sin ninguna reflexión histórica, sea cual sea, se difundirá entre los estudiantes una «sensación de *falta de orientación y de sentido*» (ibíd., p. 4; p. 38, trad. cast.).

Según Schumpeter (ibíd.),

> El análisis científico [...] no es el liso descubrimiento progresivo de una realidad objetiva [...] es más bien una pugna constante con producciones nuestras y de nuestros predecesores, y sólo «progresa», si es que lo hace, en zigzag, no según los dictados de la lógica, sino bajo el imperio de nuevas ideas, o nuevas necesidades, o nuevas observaciones, e incluso a tenor de las inclinaciones y los temperamentos de nuevos hombres.

Las líneas finales de la cita destacan el papel del elemento humano: un elemento en el que Schumpeter puso énfasis en sus ensayos biográficos, pero que también era relevante en *Epochen* y en la *History*. Incluso

---

15 Schumpeter (1954, p. 38; pp. 74-75, trad. cast.) subrayaba explícitamente su elección de hacer una «historia del análisis económico», no una historia de los «sistemas de economía política» (esto es, «una exposición de un amplio conjunto de procedimientos económicos que su autor propone sobre la base de ciertos principios [normativos] unificadores, tales como los principios del liberalismo económico, el socialismo, etcétera»), ni una historia del «pensamiento económico» («o sea, de la suma total de todas las opiniones y todos los deseos referentes a temas económicos, sobre todo a la política pública que afecta a las cuestiones que en un determinado tiempo y un determinado lugar ocupan la atención del público»).

podríamos sugerir un paralelo entre el héroe de la teoría del desarrollo de Schumpeter, el empresario innovador y el economista que contribuye al progreso de su ciencia.

Al estudiar la senda zigzagueante de la ciencia económica, Schumpeter concentró su atención en las teorías e instrumentos analíticos, dejando a un lado las visiones o ideologías, o los «sistema de economía política».[15] En efecto, sólo cuando conseguimos aislar el aspecto analítico de las investigaciones económicas, de los elementos de visión e ideología —sostenía Schumpeter—, podemos hablar de «"progreso científico" entre Mill y Samuelson» en «el mismo sentido en el cual podemos decir que ha habido progreso tecnológico en la extracción dental entre los tiempos de John Stuart Mill y los nuestros» (ibíd., p. 39; p. 76, trad. cast.).

Como señalamos en el capítulo 1, según Schumpeter el trabajo analítico no consiste únicamente en desarrollar teoremas formales, sino también en desarrollar un aparato conceptual para la representación de la realidad, y ciertamente este último aspecto es el primero en cuanto a su importancia. Como vimos, la «conceptualización» constituye la segunda etapa del trabajo de investigación, después de la etapa pre-analítica en la que el problema que debe abordarse y la dirección del análisis están definidos de forma más o menos vaga, y antes de la etapa de construcción de modelos formales.

Vayamos ahora a otra cuestión: ¿qué línea interpretativa encontramos en las investigaciones de Schumpeter sobre la historia del pensamiento económico y del análisis económico? Para responder a esta pregunta partamos de algunas valoraciones anómalas del economista austríaco: su admiración por Aristóteles y los escolásticos (de los que dijo: «éstos son los autores de los que con menor incongruencia se puede decir que han sido los "fundadores" de la economía científica»: ibíd., p. 97; p. 136, trad. cast.), su subestimación de la contribución de Smith,[16] y su valoración

16 «La *Wealth of nations* no contiene una sola idea, un solo principio o un solo método *analíticos* que fuera completamente nuevo en 1776» (Schumpeter, 1954, p. 184, cursiva en el original; p. 226, trad. cast.). La afirmación de Schumpeter parece repetir, con una generalización algo excesiva, una observación que hizo Marx (1867-1894, vol. 1, p. 367n.): «Adam Smith no presentó ni una sola proposición nueva referente a la división del trabajo».

positiva de Marx y de Walras al mismo tiempo. Existe un paralelismo aquí con su liberalismo metodológico, y con su idea de que deben estudiarse como dos aspectos distintos el equilibrio (Walras) y el desarrollo económico (Marx); de modo semejante, con referencia a los escolásticos podemos recordar (como hace Stolper, 1951, p. 176) «la creencia de que sólo puede comprenderse el Ser si se comprenden simultáneamente su Orden y su Movimiento».

Sin embargo, ésta es sólo una entre las líneas interpretativas que Schumpeter ofreció en su reconstrucción histórica. Otra línea interpretativa importante, que él indicó explícitamente, es la que identificaba en la cadena «fisiócratas-Smith-John Stuart Mill-teoría neoclásica» la línea dominante de desarrollo en la investigación económica. Schumpeter contrastaba con esta cadena la línea Ricardo-Marx, considerada como una desviación a lo largo de la cual se pierde de vista el papel central desempeñado por la demanda y la oferta en la determinación del equilibrio, y el hecho de que la cuestión de la distribución de la renta se refiere en esencia a la determinación de los precios de los factores productivos.[17]

Un elemento central de la cadena que une a los economistas clásicos (incluyendo a David Ricardo, en este aspecto) con los neoclásicos viene constituida por la noción de *homo oeconomicus:*

> La voluntad expresa del individuo, huyendo del dolor y buscando la satisfacción, es el núcleo científico de este sistema de filosofía y sociología, estrictamente racionalista e intelectualista, que, sin igual en su desnudez, superficialidad y radical falta de comprensión acerca de todo lo que mueve al hombre y mantiene unida a la sociedad, ya era con cierta justificación una abominación para los contemporáneos e incluso en mayor medida para las generaciones posteriores, a pesar de todos sus méritos.[18]

El economista austríaco estaba sugiriendo implícitamente aquí lo que en otros escritos se convirtió en su contribución central: la posibilidad de

17 La línea interpretativa adoptada por Schumpeter es claramente distinta de la del presente volumen.

18 Schumpeter (1914), p. 87; cf. también pp. 97 y 177-178.

This page intentionally left blank

16. PIERO SRAFFA[1]

16.1. Primeros escritos: dinero y banca

Piero Sraffa (1898-1983) es uno de los intelectuales destacados del siglo XX: no sólo por sus contribuciones estrictamente económicas, sino también por su influencia en otros, desde Antonio Gramsci hasta Ludwig Wittgenstein.

En el campo de las ciencias económicas, el proyecto cultural de Sraffa es extremadamente ambicioso: «empujar el coche de la ciencia económica» en una dirección opuesta a la indicada por Jevons, uno de los protagonistas de la «revolución marginalista». Con sus escritos, de hecho, Sraffa se propone exponer los puntos débiles del enfoque marginalista desarrollado, por ejemplo, por Jevons, Menger, Walras, Marshall, Böhm-Bawerk, Hayek y Pigou, y al mismo tiempo reformular el enfoque clásico de Adam Smith, David Ricardo y, en ciertos aspectos, Karl Marx. Para comprender mejor su naturaleza e impacto, puede ser útil seguir el gradual desarrollo de su proyecto cultural, desde los primeros escritos sobre dinero y banca hasta la edición de las obras de Ricardo y el pequeño pero denso volumen *Production of commodities by means of commodities* (1960).

Piero Sraffa nació en Turín el 5 de agosto de 1898. Su padre, Angelo Sraffa (1865-1937), era un conocido profesor de derecho mercantil y posteriormente decano (de 1917 a 1926) de la Universidad Bocconi de

---

1 En las siguientes páginas se resumen los resultados de trabajos previos; a ellos se remite al lector para un tratamiento más amplio de las cuestiones expuestas en este capítulo: cf. Roncaglia (1975, 1983*b*, 1990*a*, 2000).

Milán. Siguiendo a su padre cuando éste se trasladaba de un centro universitario a otro, el joven Sraffa estudió en Parma, Milán y Turín. Aquí frecuentó el liceo clásico (en el Istituto d'Azeglio, una fragua de la juventud antifascista) y después (desde 1916) la Facultad de Derecho. De marzo de 1917 a marzo de 1920 hizo el servicio militar; en noviembre de 1920 se licenció con una tesis sobre la inflación monetaria en Italia durante y después de la guerra *(L'inflazione monetaria in Italia durante e dopo la guerra),* que discutió con Luigi Einaudi.[2]

La tesis doctoral también fue su primera publicación (Sraffa, 1920). El rápido incremento de precios se asoció a la expansión en la circulación de dinero, en línea con la tradición dominante de la teoría cuantitativa del dinero. Sin embargo, el análisis empírico de Sraffa se diferenciaba en sí mismo pragmáticamente de la teoría cuantitativa del dinero (en la entonces dominante versión de Fisher), para considerar la evolución diversa de los diferentes índices de precios, cuyo significado se relacionaba con los diferentes puntos de vista de los diversos grupos de protagonistas de la vida económica, en particular las clases sociales de trabajadores y empresarios. Implícita en esta posición estaba la idea de que un índice general de pre-

2 Luigi Einaudi (1874-1961), un liberal pragmático, profesor de hacienda pública en Turín desde 1902, miembro del Senado desde 1919, se retiró de la vida pública bajo el fascismo y se exilió a Suiza durante las últimas etapas de la Segunda Guerra Mundial; después fue gobernador del Banco de Italia en 1945, ministro del Presupuesto en 1947 y presidente de la República Italiana (1948-1955). Sobre él véase Faucci (1986). Aquí nos limitamos a recordar dos aspectos: su política —muy drástica y coronada con éxito— de estabilización del valor interno de la lira en 1947-1948; y su controversia con Croce sobre la relación entre el liberalismo económico y el liberalismo político. Sobre este último asunto cf. Croce y Einaudi (1957); los escritos de Croce a los que nos referimos datan de 1927 y los de Einaudi de 1928 a 1931. Einaudi y Croce estuvieron de acuerdo en el hecho de que el liberalismo económico no puede ser un principio absoluto, a diferencia del liberalismo político, sino una regla práctica. Sin embargo, Einaudi remarcó el papel instrumental del liberalismo económico al favorecer la difusión del poder económico (que de otro modo se concentraría en las manos del Estado, o de la élite política). El hecho es que nadie se podría considerar liberal si estuviera exclusivamente interesado en el *laissez-faire* más extendido en la arena económica. A pesar de sostener puntos de vista conservadores, Einaudi abrió la vía al desarrollo de un liberalismo reformista o socialista, como el de Piero Gobetti, Carlo y Nello Rosselli, y el movimiento político Justicia y Libertad *(Giustizia e libertà).* Sraffa, como estudiante en el Istituto d'Azeglio y primo de los hermanos Rosselli, participó en este clima cultural y, a pesar de orientarse hacia el marxismo de Gramsci, siempre tuvo muy buenas relaciones con muchos protagonistas de las corrientes democráticas del antifascismo.

cios (una noción crucial no sólo para la versión fisheriana de la teoría cuantitativa del dinero, sino de forma más general para todas las teorías que conciben el dinero simplemente como un «velo», sin ninguna influencia sobre las variables reales) resultaba engañoso, precisamente porque oscurece el papel central de los conflictos sociales en la vida económica.[3] Vale la pena destacar este punto, ya que, como vimos antes (§ 14.3), era precisamente la naturaleza no-unívoca del concepto de índice general de precios (y, por lo tanto, de su inverso, el poder de compra del dinero) la que subyacía en la crítica de Keynes a la teoría cuantitativa del dinero en los capítulos iniciales de su *Tratado del dinero* (Keynes, 1930).

De todas maneras, la contribución original más significativa que ofrecía la tesis de Sraffa estriba en la distinción entre la estabilización del valor interior y del valor exterior del dinero, o, en otras palabras, entre la estabilización del nivel medio de los precios interiores y la estabilización del tipo de cambio. Las dos cosas coinciden, de acuerdo con la teoría tradicional del patrón oro; sin embargo, por lo menos en principio, deberían mantenerse separadas. La distinción se convierte en esencial cuando se consideran tanto los problemas a corto plazo como los sistemas de papel moneda no convertible. Tal distinción tuvo una importancia crucial en la elección de políticas de la época.[4] Además, también estaba relacionada con el desarrollo de la teoría keynesiana: podemos recordar, de hecho, que Keynes no la usó en *Indian currency and finance* (1913), pero sí la introdujo en su *Tract on monetary reform* (1923), después de haber conocido entretanto (en agosto de 1921) a Sraffa.[5]

---

3 En una dirección similar se encaminó, pocos años después, una de las críticas a Hayek que desarrolló Sraffa (1932). De acuerdo con la teoría del ahorro forzoso utilizada por Hayek, un período de inflación puede corresponder a una acumulación de capital más rápida que la que se justifica con los parámetros básicos de la economía, pero el sistema vuelve entonces automáticamente a su equilibrio a largo plazo a través de un proceso de deflación. Criticando esta teoría, Sraffa destacó que el restablecimiento de una situación de equilibrio monetario no sitúa de nuevo a cada agente económico individual en las condiciones iniciales.

4 Cf. De Cecco (1993); Ciocca y Rinaldi (1997).

5 Entre otras cosas, Sraffa fue editor de la edición italiana del *Tract,* publicada en 1925 bajo el título de *La riforma monetaria* por los editores Fratelli Treves en Milán. Keynes y Sraffa se conocieron en Cambridge en agosto de 1921: Sraffa se alojó en ese período en Londres durante algunos meses, asistiendo a cursos en la London School of Economics.

Las primeras publicaciones de Sraffa trataron de nuevo asuntos monetarios: un artículo de 1922 en el *Economic Journal* sobre la crisis de la Banca Italiana di Sconto, y otro sobre la crisis bancaria en Italia —de nuevo, de 1922— en el *Manchester Guardian Supplement on the Reconstruction in Europe*. Los dos artículos revelan un dominio absoluto de los aspectos institucionales y técnicos de la banca (probablemente gracias, por lo menos en parte, a la experiencia práctica que el joven Sraffa había adquirido en la sucursal provincial de un banco inmediatamente después de licenciarse), un enfoque sorprendentemente informado y una conciencia clara de los intereses en juego.

El primero de estos dos artículos (Sraffa, 1922*a*) reconstruía las vicisitudes de la Banca Italiana di Sconto desde su nacimiento a finales de 1914 hasta su bancarrota en diciembre de 1921. Sraffa concluía con algunas observaciones pesimistas sobre los riesgos contenidos en las relaciones directas entre bancos y empresas, sobre la inevitabilidad de tales relaciones dado el atraso de los mercados financieros italianos y sobre la dificultad de lograr un cambio de la situación, debido, en primer lugar, a una falta de voluntad real a nivel político.[6] El segundo artículo (Sraffa, 1922*b*) ponía de relieve la debilidad de los tres bancos comerciales más importantes de Italia (Banca Commerciale, Credito Italiano y Banca di Roma), formulando serias dudas sobre la corrección de su contabilidad oficial y sobre el expediente institucional (recurriendo a un «Consorzio per sovvenzioni sui valori industriali») adoptado para eludir los límites legales establecidos al apoyo que los bancos emisores podían prestar a los bancos comerciales.[7]

Los asuntos monetarios iban a resurgir posteriormente entre los intereses de Sraffa. Un breve e incisivo ataque en un artículo aparecido en el *Popolo d'Italia* sobre los movimientos del tipo de cambio de la lira fue publicado en *Rivoluzione liberale* de Piero Gobetti (1901-1926) en 1923; dos cartas importantes sobre la revaluación de la lira fueron publicadas por Angelo Tasca (1892-1960) en *Stato operaio* en 1927; de 1928 a 1930 Sraf-

6 La conclusión del artículo era explícita en este sentido: «Pero incluso si estas leyes no fueran fútiles de por sí, ¿cuál podría ser su utilidad mientras el Gobierno esté preparado para ser el primero en infringirlas tan pronto como sea chantajeado por una banda de pistoleros o por un grupo de financieros truhanescos?» (Sraffa, 1922*a*, p. 197).

7 La publicación de este artículo provocó una áspera reacción de Mussolini: cf. Roncaglia (1983*b*) y Naldi (1998*c*).

fa dio cursos en la Universidad de Cambridge sobre los sistemas financieros italiano y alemán, conjuntamente con sus lecciones más célebres sobre la teoría del valor. La controversia de 1932 con Hayek, a la que volveremos, trató también sobre problemas de política monetaria.

Aparte de su valor intrínseco, las primeras publicaciones de Sraffa representan un testimonio de su personalidad de economista completo, en el que el interés dominante por la teoría pura iba acompañado de un sólido conocimiento de los detalles institucionales y de un análisis ejemplar de asuntos específicos del mundo real.

16.2. Amistad con Gramsci

En mayo de 1919, en la Universidad de Turín, Sraffa conoció a Antonio Gramsci (1891-1937). Fueron presentados por Umberto Cosmo (1868-1944), que había sido profesor de literatura italiana de Sraffa en la escuela secundaria superior, y profesor de Gramsci en la universidad. En 1919 Gramsci fundó *L'Ordine nuovo* [El Nuevo Orden]; Sraffa colaboró con algunas traducciones del alemán y tres artículos cortos que envió desde Londres con ocasión de su visita en 1921. El mismo año 1921 se fundó el Partido Comunista Italiano en Livorno; Gramsci se convirtió en su secretario en 1924. Sraffa nunca se afilió al partido, conservando una plena independencia de opiniones, a la vez que mantenía una estrecha relación intelectual con su amigo.

Una prueba importante que documenta los intercambios políticos entre los dos amigos la ofrece una carta de Sraffa a Gramsci publicada (sin firma, con la inicial S.) en el número de abril de 1924 de *L'Ordine nuovo,* con su respuesta (Gramsci y Sraffa, 1924). En su carta Sraffa recalcaba la función desempeñada por las fuerzas burguesas de oposición en la lucha contra el fascismo y la importancia de las instituciones democráticas para el desarrollo social y político del proletariado. En opinión de Sraffa, en la situación de la época, caracterizada por el ascenso de una dictadura fascista, la clase obrera estaba ausente de la escena política. Los sindicatos y el Partido Comunista eran incapaces de organizar acciones políticas, mientras que los trabajadores se veían obligados a afrontar sus problemas como individuos, más que como grupos organizados. «La cuestión principal, que ocupa el primer puesto sobre cualquier otra, es una cuestión de "libertad"

y "orden": las otras vendrán más tarde, pero por ahora no pueden interesar a los trabajadores. Ahora es el momento de las fuerzas democráticas de oposición, y creo que debemos dejarlas actuar y posiblemente ayudarlas» (ibíd., p. 4).

En su respuesta, Gramsci rechazaba las sugerencias de Sraffa, sosteniendo que conllevarían la liquidación del Partido Comunista, sujeto como hubiera estado a la estrategia de las fuerzas burguesas de oposición, y criticaba a su amigo por «haber fracasado hasta tal extremo en no deshacerse del residuo ideológico de sus orígenes intelectuales liberal-democráticos, concretamente normativos y kantianos, no marxistas y dialécticos» (ibíd.). Debemos recordar, sin embargo, que la posición de Gramsci reflejaba necesariamente la adoptada por Amadeo Bordiga, el entonces secretario del Partido Comunista: un partido en el que prevalecía el principio del liderazgo centralista, con la exclusión de cualquier disidencia de la línea oficial del partido.

En efecto, el mismo hecho de que la carta de Sraffa fuera publicada, probablemente después de concienzudas discusiones entre los dos amigos, significaba el reconocimiento de la importancia de los problemas allí debatidos y de las ideas políticas propuestas por el joven economista. Gramsci se sintió atraído por estas ideas, mostrando una mayor apertura a ellas, en una carta reservada a los camaradas más próximos a su posición, y por ello menos supeditados a la ortodoxia de Bordiga.[8]

El episodio sugiere que Sraffa tuvo algún papel en el desarrollo del pensamiento político de Gramsci, lejos de la línea de Bordiga, por lo menos lejos de la idea de la oposición total del Partido Comunista a todas las demás fuerzas políticas por el bien de la revolución bolchevique. Años después, las reflexiones políticas de Gramsci se acercaron a la posición que Sraffa había adoptado tempranamente en 1924, cuando Gramsci propuso a su vez un pacto entre las fuerzas políticas antifascistas para la reconstrucción de una Italia democrática después de la por todos esperada caída del régimen fascista. Efectivamente, podemos considerar significativo en este sentido el hecho de que, aparentemente en su último encuentro en marzo de 1937, fue a Sraffa a quien Gramsci confió un mensaje verbal

8 Cf. Togliatti (1962), pp. 242 y ss.

para los camaradas que todavía gozaban de libertad, mensaje al que atribuía una gran importancia: la consigna para la asamblea constituyente, que sintetizaba la propuesta arriba insinuada.

Junto con este punto fundamental en el debate político, debemos recordar también la ayuda que Sraffa prestó a Gramsci después de su detención en 1926. Fue él quien se esforzó por conseguir libros y revistas a su amigo en prisión; fue él quien exploró las posibles vías para obtener la libertad (con la condición vinculante, en la que Gramsci insistió, y que Sraffa aceptó, de que no se harían concesiones al régimen fascista, como la que una petición de indulto habría implicado); fue él quien actuó de enlace con líderes comunistas en el exilio y estimuló a Gramsci (a través de la cuñada del último, Tatiana Schucht) en las reflexiones que tomarían forma en los *Quaderni del carcere*. Parte de la documentación de estas actividades puede hallarse ahora en un volumen de cartas de Sraffa a Tatiana (Sraffa, 1991) publicado póstumamente.

16.3. Crítica de la teoría marshalliana

Así, en los años que siguieron a su licenciatura, los intereses de Sraffa abarcaron desde la política hasta cuestiones de economía aplicada, en particular, economía monetaria. Su interés en cuestiones teóricas probablemente se desarrolló después del inicio de su carrera académica, en noviembre de 1923, como profesor de economía política y hacienda pública en la Facultad de Derecho de la Universidad de Perugia. Podemos plantear la hipótesis de que teniendo que dar un curso introductorio y general de lecciones de economía política, Sraffa debió enfrentarse con el marco académico entonces dominante en Italia, concretamente el marginalismo en la versión marshalliana de Maffeo Pantaleoni (cf. más arriba § 13.6), a quien el mismo Sraffa (1924, p. 648), en una hermosa nota necrológica, llamó el «príncipe de los economistas [italianos]».

Los frutos de las reflexiones de Sraffa —una crítica radical de la teoría marshalliana del equilibrio de la empresa y la industria— fueron expuestos en un largo artículo publicado en italiano en 1925, «Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta» [Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida]. Cinco años habían pasado desde la publicación de la octava edición de los *Principios de economía* de Marshall, y uno desde su muerte.

El artículo de Sraffa entraba en un debate sobre las «leyes de los rendimientos» desencadenado por un trabajo de John Harold Clapham (1873-1946) publicado en 1922 en el *Economic Journal*. El punto en cuestión era de vital importancia para la construcción teórica marshalliana y, más en general, para las teorías del valor basadas en el equilibrio entre oferta y demanda. Dentro de este enfoque, en particular en el método marshalliano de equilibrios parciales, la construcción de una curva de oferta para cada producto desempeña un papel decisivo, expresando los costes de producción como una función de la cantidad producida, tanto para la empresa individual como para la industria en su conjunto.

La teoría marshalliana identificaba tres casos para explicar todas las eventualidades: rendimientos constantes, crecientes o decrecientes, según si el coste medio permanece constante, disminuye o aumenta cuando se incrementa la cantidad producida. Clapham, un profesor de historia económica, abordó el problema de la aplicación concreta de estas categorías teóricas y llegó a una conclusión provocativa: el aparato teórico en consideración es estéril, ya que las tres categorías de costes, constantes, crecientes y decrecientes son «cajas económicas vacías» («Empty economic boxes» era también el título de su artículo), imposibles de llenar con ejemplos concretos de industrias reales.

El artículo de Clapham provocó una respuesta inmediata, con un artículo en el siguiente número del *Economic Journal,* a cargo de Arthur Cecil Pigou, paladín de una línea de ortodoxia marshalliana que había conducido al «método geométrico» de las curvas de oferta y demanda de la empresa y la industria, a corto y a largo plazo. Esta construcción, como vimos anteriormente (§§ 13.3 y 13.7), no correspondía del todo a la visión del mundo que tenía Marshall; de hecho, caminando por una cuerda floja rica en ambigüedades y cambios de dirección, en subsiguientes ediciones de sus *Principios,* Marshall había tratado de conciliar una concepción evolutiva, y por ello intrínsecamente dinámica, con un aparato analítico basado en el requisito de equilibrio entre la oferta y la demanda, y por ello necesariamente estática. Dennis Robertson (1890-1963) mostró una mayor fidelidad a las ideas de Marshall, y al contribuir al debate (Robertson, 1924) suscitó todavía más dudas sobre el aparato analítico de Pigou.

En los años siguientes el debate prosiguió en el *Economic Journal,* con contribuciones, entre otros, de Allyn Young, Arthur Cecil Pigou, Lionel Robbins, Gerald Shove, Joseph Schumpeter y Roy Harrod.[9]

Con su artículo de 1925, Sraffa se unió al debate que Clapham había empezado, argumentando que el problema de las «cajas vacías» no se refiere a cómo aplicar las categorías de rendimientos constantes, crecientes y decrecientes a situaciones reales, sino más bien a la existencia de dificultades teóricas insalvables en la teoría del equilibrio de la empresa y de la industria. Subyaciendo a todo esto, apuntaba Sraffa, había una confusión conceptual: en la economía política clásica, la «ley» de los rendimientos decrecientes se asociaba al problema de la renta de la tierra (concretamente, a la teoría de la distribución), mientras que la «ley» de los rendimientos crecientes se asociaba a la división del trabajo, o, en otras palabras, al progreso económico general (es decir, a la teoría de la producción). Marshall y otros economistas neoclásicos trataron de colocar estas dos «leyes» en el mismo plano, coordinándolas en una sola «ley de los rendimientos no proporcionales». Así podían expresar los costes como una función de la cantidad producida, tanto para la empresa como para la industria, y utilizar después estas funciones en la teoría de precios. De esta manera obtenemos una

---

9 Allyn Young (1876-1929) fue el autor, en 1928, de una contribución importante sobre «Los rendimientos crecientes y el progreso económico», pero su influencia en el desarrollo del pensamiento económico fue a menudo indirecta; por ejemplo, los célebres libros de Knight (1921) y Chamberlin (1933) nacieron como tesis doctorales bajo su supervisión. Gerald Shove, discípulo de Marshall, pese a las pocas páginas que había publicado, fue un miembro influyente de la «escuela de Cambridge». Lionel Robbins (1898-1984) dominó la London School of Economics (en la que fue profesor desde 1929) en las décadas centrales del siglo XX; seguidor de Hayek contra Keynes, participó como protagonista en los debates políticos del período; desde 1960 fue presidente del *Financial Times;* su obra más conocida es *An essay on the nature and significance of economic science* [Ensayo sobre la naturaleza y el significado de la ciencia económica] (1932), famosa por su definición de economía («economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»: ibíd., p. 16), pero fue también autor de obras importantes en la historia del pensamiento económico. También desempeñó papeles importantes como administrador artístico (en instituciones como la National Gallery y la Royal Opera House), y presidió el Committee on Higher Education que redactó, en 1963, el llamado «Robbins Report», que contenía propuestas de largo alcance para, entre otras cosas, una fuerte expansión de la educación universitaria que, afirmaba Robbins, podía llevarse a cabo sin una disminución del nivel (sobre estas experiencias, cf. Robbins, 1971, pp. 241-267 y 272-283). Sobre Pigou, Schumpeter y Harrod cf., respectivamente, § 13.9, capítulo 15, y § 17.6.

curva de oferta para cada producto, para contraponerla a la curva de demanda correspondiente, deducida de la «ley» de la utilidad marginal decreciente (donde cada una de estas dos curvas «se puede comparar a una hoja de un par de tijeras», como dijo Marshall, 1890, p. 820). Sin embargo, esto significaba trasladar los rendimientos crecientes y decrecientes a un ámbito diferente del original; y este hecho hacía difícil aplicar en el nuevo ámbito las justificaciones originalmente utilizadas para explicar las variaciones de los costes debidas a las variaciones de las cantidades producidas. Sraffa ilustraba estas dificultades analizando la literatura sobre el tema.

En particular, Sraffa destacaba que los rendimientos decrecientes están relacionados con cambios en las proporciones de los factores de producción, mientras que los rendimientos crecientes provienen de una producción en expansión y de una creciente división del trabajo. El primer caso —los rendimientos decrecientes— se produce cuando un factor de producción es escaso. Ahora bien, a menos que identifiquemos la industria con todas las empresas que utilizan un factor escaso, las variaciones del coste medio asociadas a un aumento de producción en la industria que se considera serán del mismo orden de magnitud que las variaciones en costes experimentadas simultáneamente por otras industrias que utilicen el mismo factor de producción. Así pues, el supuesto de *ceteris paribus* que subyace al análisis del equilibrio parcial queda violado.

En lo que respecta a los rendimientos crecientes, no pueden estar presentes al mismo tiempo en la industria y en las empresas que la forman, pues de otro modo las empresas se expansionarían hasta alcanzar un tamaño incompatible con el supuesto de competencia; tampoco pueden encontrarse en varias industrias a la vez, o de lo contrario la cláusula *ceteris paribus* sería infringida de nuevo. Marshall, bien consciente de esto, había desarrollado la categoría de economías de producción externas a la empresa individual pero internas a la industria; generalizando tal categoría podría haber asegurado la coherencia entre los rendimientos crecientes, el supuesto de competencia y el método de equilibrio parcial. Sin embargo, Sraffa, con buenos motivos, consideraba que tal generalización era completamente irreal. En conclusión, la construcción teorética de la tradición marshalliana no puede cumplir el requisito de coherencia lógica, excepto recurriendo a supuestos irreales y ad hoc, que obviamente constituyen un fundamento completamente inadecuado para una teoría que se diseña de cara a una aplicación interpretativa general.

16.4. Competencia imperfecta y crítica de la empresa representativa

El escrito italiano de Sraffa de 1925 atrajo el interés de Edgeworth, coeditor —juntamente con Keynes— del *Economic Journal*. A sugerencia del primero de los dos coeditores, el segundo pidió a Sraffa un artículo para su publicación, y el joven economista italiano se mostró dispuesto a aceptar su oferta y contento por la petición.

El trabajo en inglés (Sraffa, 1926) es mucho más corto que el italiano, y, por lo tanto, mucho menos rico en elementos colaterales de importancia perceptible; la primera mitad del artículo consiste en un resumen de los puntos principales del artículo en italiano, mientras que la segunda mitad elabora una línea de investigación original. Como ya vimos anteriormente (§ 13.9), la idea es que, a consecuencia de las imperfecciones presentes en todos los mercados del mundo real, cada empresa dentro de cada industria se enfrenta a una curva de demanda específica, con pendiente negativa, incluso cuando es muy grande el número de empresas que están presentes simultáneamente en esa industria. Existe, así, una diferencia crucial con respecto a la teoría tradicional de la competencia, según la cual cada empresa debería enfrentarse a una curva de demanda horizontal. La teoría postulada por Sraffa era, pues, una teoría de competencia imperfecta, que tenía la ventaja de ser compatible también con los casos de rendimientos constantes o crecientes, y que, entre otras cosas, tomaba varios elementos del mundo real sugeridos aquí y allí en la obra de Marshall. Sin embargo, Sraffa ya hacía hincapié en los límites de su enfoque en las últimas líneas de su artículo. De hecho, observaba «que en lo anterior se ha prescindido de la influencia perturbadora que ejerce la competencia de las nuevas empresas atraídas a una industria cuyas condiciones permiten obtener unos elevados beneficios monopolistas». Básicamente, esto significaba hacer abstracción de la competencia en el sentido clásico del término, consistente en desplazar el capital de un sector a otro en busca de los máximos rendimientos.

En los años siguientes la teoría de la competencia imperfecta constituyó un floreciente campo de investigación (cf. más arriba § 13.9). Sin embargo, Sraffa, aunque dio origen a esta línea de investigación (que todavía es influyente en la actualidad), la abandonó pronto. Como ya dijimos,

se basaba en una noción de *competencia* —la noción en la que concentraba la atención el enfoque marginalista, unida a la presencia de muchas empresas en la misma industria— que era completamente distinta de la noción desarrollada por los economistas clásicos, relativa al libre movimiento de capitales entre los diversos sectores de la economía. Fue de hecho la conclusión del escrito de Sraffa (1926) la que preparó el terreno para la moderna teoría no neoclásica de las formas no competitivas de mercado, y en particular para la teoría del oligopolio de Sylos Labini (1956), basada en la presencia de obstáculos a la entrada de nuevas empresas en el sector económico en consideración.[10] La noción clásica de *competencia,* además, constituye la base de la línea de investigación que Sraffa ya estaba desarrollando en un primer borrador (discutido con Keynes en 1928) de su libro de 1960 *Production of commodities by means of commodities*.

El alejamiento radical de Sraffa respecto del marco tradicional de la teoría de la empresa y de la industria se hizo después evidente en sus contribuciones al simposio sobre «Increasing returns and the representative firm» [Rendimientos crecientes y empresa representativa], publicado en el *Economic Journal* en marzo de 1930. La conclusión de estas breves contribuciones suponía una clara ruptura con las opiniones de la entonces corriente principal: «La teoría de Marshall [...] no puede interpretarse de manera que la haga lógicamente coherente y, al mismo tiempo, la concilie con los hechos que quiere explicar»; por lo tanto, «creo [...] que debe ser desechada» (Sraffa, 1930*a*, p. 93).

Vale la pena observar que la crítica de Sraffa se dirigía directamente contra una versión de la teoría marshalliana que era más fiel al propio marco original de Marshall que la de Pigou, a saber, la versión evolucionista que Robertson presentó en su contribución al simposio (Robertson, 1930), basada en el concepto de «ciclo vital» de la empresa que Marshall había empleado en un intento de hacer que los rendimientos crecientes fuesen compatibles con el equilibrio competitivo de la empresa (cf. más arriba § 13.3). Como un organismo biológico, la empresa pasa por suce-

10 La teoría de los «mercados accesibles» de Baumol, que tenía en cuenta las «barreras de salida» consistentes en los «costes de inmovilizado» junto con las barreras de entrada (cf. más adelante § 17.3), puede considerarse como una variante de esta teoría.

sivas etapas de desarrollo, madurez y declive; la empresa «representativa» se encuentra a medio camino del proceso de desarrollo, y, por lo tanto, en una etapa de rendimientos crecientes a escala. Como señaló el mismo Marshall, un concepto de este tipo, que ve la expansión de las empresas como dependiente del «ciclo vital» de las capacidades empresariales, puede ser plausible en el caso de las empresas que dirige directamente la familia propietaria, pero no puede aplicarse a las modernas sociedades anónimas.

Así pues, las analogías biológicas resultaban ser una falsa solución al callejón sin salida en el que se había metido el análisis marshalliano, atrapado en la contradicción entre rendimientos crecientes y equilibrio competitivo. Sraffa lo tuvo fácil para señalar la naturaleza de *deus ex machina* de las metáforas biológicas que Robertson utilizó siguiendo a Marshall, las cuales no podían suplir la falta de coherencia lógica intrínseca a estas estructuras analíticas: «En los puntos fundamentales de su argumento las empresas y la industria salen de escena, y su lugar lo ocupan los árboles y el bosque, los huesos y el esqueleto, la gota de agua y la ola; ciertamente todos los reinos de la naturaleza se incorporan para contribuir a la riqueza de sus metáforas» (Sraffa, 1930*a*, pp. 90-91).

16.5. Cambridge: Wittgenstein y Keynes

El texto de 1926 publicado en el *Economic Journal* tuvo un impacto considerable, especialmente en Cambridge. Keynes pudo así ofrecer a Sraffa un puesto de *lecturer* (profesor asociado) en la universidad, que era entonces el centro de teoría económica más prestigioso del mundo. En 1926 Sraffa había obtenido también una cátedra en Italia, en Cagliari, pero después del encarcelamiento de Gramsci y de las amenazas que recibió él mismo como antifascista,[11] decidió trasladarse a Inglaterra, donde vivió desde 1927 hasta su muerte el 3 de septiembre de 1983.

Como docente en una universidad extranjera, Sraffa podía conservar su cátedra en Italia; así lo hizo, pasando su sueldo a la biblioteca de economía de la Universidad de Cagliari: cuando los profesores italianos fueron requeridos para prestar juramento de lealtad al fascismo renunció, no

11 Cf. Naldi (1998*a*).

queriendo prestar dicho juramento ni apartarse de la línea elegida por el Partido Comunista, de cumplir con lo que podía verse como una obligación puramente formal a fin de mantener abiertos los canales de comunicación con las jóvenes generaciones (una línea que significó un doloroso cambio radical para el famoso latinista Concetto Marchesi, militante comunista que prestó juramento después de haber declarado públicamente que nunca lo haría).[12]

Después de un año de estar instalado en Cambridge (a pesar de sus estancias anteriores en Inglaterra, su inglés no era en absoluto perfecto cuando llegó), Sraffa dio cursos durante tres años sobre los sistemas financieros alemán e italiano y sobre la teoría del valor. Este último curso produjo un gran impacto: Sraffa discutió las teorías de los economistas clásicos, en particular Ricardo, y las teorías del equilibrio económico general de Walras y Pareto —de las cuales se sabía poco en la Inglaterra más bien provinciana de la época—, adelantando asimismo sus propias críticas a la tradición de Cambridge (Marshall-Pigou), en particular a la teoría de la empresa. Sin embargo, Sraffa —cuya timidez para hablar en público y, por lo tanto, para dar clases aumentó con el paso del tiempo— se convirtió en director adjunto de investigación y finalmente en bibliotecario de la Marshall Library de la Facultad de Economía. Desde su llegada había estado adscrito al King's College, donde reinaba Keynes; en 1939 se convirtió en *fellow* del Trinity College, permaneciendo así hasta su muerte.

En el tranquilo ambiente de Cambridge, Sraffa desarrolló sus investigaciones en tres líneas integradas en un solo gran proyecto cultural: el trabajo en la edición crítica de los escritos de Ricardo, que le confió la Royal Economic Society por iniciativa de Keynes en 1930; las investigaciones en el campo de la teoría del valor, que le llevarían después de treinta años de trabajo a la *Production of commodities by means of commodities* (Sraffa recordaba en el prólogo que ya le había mostrado a Keynes un esbozo de las proposiciones centrales en 1928); y un interés colateral en el desarrollo de la teoría keynesiana, en particular a principios de los años treinta. Además, en Cambridge Sraffa conoció al filósofo austríaco Ludwig Wittgenstein (1889-1951), que se convirtió en amigo suyo y sobre quien Sraffa iba a tener una influencia significativa.

---

12 Sobre las vicisitudes académicas de Sraffa, cf. Naldi (1998*b*).

Sraffa se encontró con Wittgenstein en 1929. El filósofo austríaco acababa de llegar a Cambridge, llamado allí por Bertrand Russell, que pocos años antes había ideado la publicación de una contribución básica para el desarrollo de la filosofía moderna, el *Tractatus logico-philosophicus* (1921). Este libro se considera generalmente como la culminación del neopositivismo lógico; Wittgenstein lo había concebido y escrito durante la guerra, en la que había combatido primero en el frente ruso y después en el italiano, y durante un breve período de encarcelamiento en Italia al terminar la contienda. En opinión del propio Wittgenstein, su contribución tenía que haber constituido el punto de llegada de la investigación filosófica; por lo tanto, después de completarla, consideró que no tenía nada más que hacer en el campo filosófico. De carácter retraído y difícil, Wittgenstein se retiró entonces a enseñar en la escuela primaria de un pequeño pueblo austríaco y a trabajar como jardinero de un monasterio. Sus contactos con el mundo de la investigación filosófica eran escasos: unas pocas cartas y encuentros ocasionales con Bertrand Russell o con el joven Frank Ramsey, otro filósofo y matemático de Cambridge que también era amigo de Sraffa y que murió a la temprana edad de veintiséis años en 1930; sobre todo, Wittgenstein conservó algunos vínculos con el llamado Círculo de Viena, que animaba Moritz Schlick.

Pueden haber sido las discusiones vienesas —en particular una célebre conferencia de Bouwer sobre los fundamentos de las matemáticas— las que finalmente persuadieron a Wittgenstein de que, después de todo, aún había algo que hacer en el campo filosófico. Así pues, a principios de 1929 Wittgenstein llegó a Cambridge, para convertirse en *fellow* del Trinity College al cabo de pocos meses; permaneció allí, excepto algunos intervalos breves, hasta su muerte en abril de 1951.

Cuando estaban en Cambridge, Wittgenstein y Sraffa se reunían generalmente una tarde por semana, hablando no tanto de economía y filosofía directamente, sino más bien de un amplio abanico de cuestiones, desde la jardinería a las novelas policíacas. Estas conversaciones tuvieron una influencia decisiva en el filósofo austríaco, y sobre la transición desde el atomismo lógico del *Tractatus* a las posiciones de madurez expuestas en las *Philosophical investigations* [Investigaciones filosóficas], que se publicaron póstumamente en 1953.

Georg von Wright, alumno de Wittgenstein, comentó que una vez le había dicho «que sus discusiones con Sraffa le hacían sentirse como un árbol al que le hubieran cortado todas las ramas» (Wright, 1955, pp. 15-16). El propio Wittgenstein es todavía más explícito en su prólogo a las *Philosophical investigations:* «Estoy en deuda con [la crítica que] un profesor de esta universidad, el señor P. Sraffa, durante muchos años hizo incesantemente de mis pensamientos. Debo a *este* estímulo [la cursiva es de Wittgenstein] la mayoría de ideas consecuencialistas de este libro» (Wittgenstein 1953, p. VIII).

Entre la posición inicial de Wittgenstein y su posición final se produjo un cambio claro, largamente pensado. Con una notable simplificación, centremos la atención en los resultados metodológicos que tienen un interés más directo para nosotros, aunque sea al coste de hacer abstracción de elementos que tienen su importancia en otros aspectos. El *Tractatus* razonaba que existía una correspondencia entre el mundo y los elementos que lo constituyen (los «hechos»), por una parte, y nuestra representación del mundo (cuyos elementos constituyentes son los «pensamientos», expresados en «proposiciones»), por otra. Sobre esta base, Wittgenstein sostenía que es posible construir un conjunto lógico y axiomático de proposiciones, cada una de las cuales describe un «hecho», mientras que todas juntas describen el mundo, o más bien, si no todo el mundo, todo lo que puede describirse de forma racional. En aquello sobre lo que no puede proporcionarse ninguna descripción racional (sentimientos, creencias religiosas, juicios estéticos, etcétera), decía Wittgenstein, «debe callarse».

Sin embargo, en las *Philosophical investigations* Wittgenstein abandonó la idea del lenguaje como «reflejo» del mundo, y la idea de lo «indecible». Las discusiones con Sraffa parecen haber desempeñado un papel en ello. Hay una anécdota que el propio Wittgenstein contó a sus alumnos. Un día, cuando viajaban en tren de Cambridge a Londres, «Sraffa hizo un gesto familiar a los napolitanos y que expresa algo parecido a indignación o desprecio, rozando su mentón con un movimiento hacia fuera de las puntas de los dedos de una mano». El gesto sólo puede adquirir un significado preciso a partir del contexto en el que se ejecuta; por lo tanto, contradice la idea de Wittgenstein de que toda proposición ha de tener un lugar exacto en el orden axiomático del

lenguaje racional, independientemente del contexto en el que pueda emplearse.[13]

Después de esta crítica, en las *Philosophical investigations* Wittgenstein desarrolló una nueva teoría del lenguaje, y de las relaciones entre éste y el mundo que debe describir. No existe un solo tipo de lenguaje, afirmaba Wittgenstein (1953, p. 21), «sino que hay *innumerables* clases: innumerables maneras distintas de utilizar lo que llamamos "símbolos", "palabras", "frases". Y esta multiplicidad no es algo fijo, dado de una vez por todas; sino que, podríamos decir, surgen nuevos tipos de lenguaje, nuevos juegos lingüísticos, al tiempo que otros se tornan obsoletos y son olvidados». En general, seguía Wittgenstein, «el significado de una palabra es su uso en el lenguaje» (ibíd., p. 33). Sin embargo, las palabras no corresponden a simples elementos de la realidad, y estos simples elementos no pueden definirse; ni es posible producir una teoría general del lenguaje.

Wittgenstein demostraba estas tesis con una serie de ejemplos de «juegos lingüísticos» —a saber, modelos teóricos que concentran la atención en aspectos particulares del lenguaje real, presentándolos como lenguaje general de un grupo de personas—. A partir de estos ejemplos podemos concluir que «no existe [...] un único análisis de las proposiciones en sus elementos intrínsecamente no analizables. El tipo de análisis que será útil y proporcionará una clarificación real depende de las circunstancias del problema específico relativo a las proposiciones que se examinen» (Quinton, 1968, p. 13).

No disponemos de ningún apoyo textual para afirmar que Sraffa estuviera de acuerdo con el punto de llegada de las reflexiones de Wittgenstein. Sólo sabemos que la posición inicial del filósofo austríaco había provocado críticas por parte del economista italiano, y que estas críticas habían tenido un papel decisivo en el pensamiento posterior de Wittgenstein. Tal vez podamos percibir intereses políticos de Sraffa detrás de su

---

13 Según Malcolm (1958, p. 69), que relató la anécdota, el objeto de la discusión era que la idea de Wittgenstein de «que una proposición y lo que ella describe debe tener la misma "forma lógica", la misma "multiplicidad lógica"»; según von Wright, como Malcolm indicaba en una nota a pie de página, el objeto de la discusión era la idea de que toda proposición debe tener una «gramática». En una conversación con el autor de este libro (21 de diciembre de 1972), Sraffa confirmó la anécdota, diciéndome que von Wright tenía razón.

oposición a una teoría apriorística del lenguaje y su preferencia por una teoría abierta al reconocimiento del papel de los factores sociales (el entorno en el que tiene lugar el «juego lingüístico»), de las reglas y convenciones. Además, quizás podamos percibir también aquí una elección metodológica: el rechazo de las teorías omnicomprensivas que pretenden describir cualesquiera y todos los aspectos del mundo, comenzando por sus elementos constituyentes elementales; y la elección, en cambio, de la flexibilidad en las construcciones teóricas, orientadas en cada caso al problema específico en consideración.

Después de Gramsci y Wittgenstein, un tercer protagonista de la cultura del siglo XX que tuvo un fecundo intercambio con Sraffa fue John Maynard Keynes, quince años mayor que él. Keynes fue de gran ayuda a Sraffa en diversas ocasiones: en 1921 pidió a Sraffa una contribución para el *Manchester Guardian Supplement;* en 1922 decidió publicar en el prestigioso *Economic Journal* un trabajo de aquel economista italiano que entonces tenía veinticuatro años; en 1926 le pidió —aunque por sugerencia de Edgeworth— el artículo que criticaba la teoría marshalliana de la empresa, que iba a escribir en pocos meses y que se publicó el mismo año, en el número de diciembre del *Economic Journal;* en 1927 se trajo a Sraffa a Cambridge como *lecturer* y en los años siguientes ayudó a su amigo italiano a instalarse en el mundo anglosajón; en 1930 hizo que la Royal Economic Society encargara a Sraffa la tarea de preparar la edición crítica de los escritos de Ricardo; y en 1940 logró que Sraffa saliera del campo de detención al que habían enviado al italiano como «extranjero enemigo» cuando Italia entró en la guerra. La única publicación que Sraffa firmó con otro autor fue precisamente con Keynes: siendo ambos entusiastas bibliófilos, en 1938 editaron la reimpresión de un folleto extremadamente raro, *An abstract of a treatise on human nature* [Resumen de un tratado sobre la naturaleza humana] (Hume, 1938), completado con una erudita introducción que contenía las pruebas decisivas para su atribución a Hume, más que a Adam Smith como se suponía generalmente.[14] Sraffa se ocupó asimismo de la edición italiana del *Tract on monetary reform* [Tratado sobre la reforma monetaria] de Keynes (1925).

---

14 Un punto interesante de esta introducción se refiere al énfasis puesto en la tesis de Hume de que «No es [...] la razón la guía de la vida, sino la costumbre» (Hume, 1938, p. XXX).

Más relevante para nuestros intereses inmediatos es el intercambio cultural en el campo de la teoría económica. Pueden recordarse cuatro episodios en este aspecto; ya hemos hecho alusión a tres de ellos: la probable influencia sobre Keynes acerca de la distinción entre la estabilización del dinero en relación con el nivel de precios interiores y en relación con el tipo de cambio, propuesta por Sraffa en su tesis de licenciatura (cf. más arriba § 16.1); su participación en el Cambridge Circus y más generalmente en los debates que estimularon la transición de Keynes desde el *Tratado del dinero* hasta la *Teoría general* (cf. más arriba § 14.4); y su intervención crítica (Sraffa, 1932) sobre la teoría de Hayek (cf. más arriba § 11.6), de la que Keynes tomó la teoría de los tipos propios de interés que está en el centro del análisis en el capítulo 17 de la *Teoría general.*

El cuarto episodio lo recordó el mismo Sraffa en su prólogo a *Production of commodities by means of commodities*. Sraffa (1960, p. VI; p. 12, trad. cast.) afirmó que «cuando, en 1928, lord Keynes leyó un borrador de las primeras proposiciones de este trabajo, recomendó que si *no* iban a suponerse rendimientos constantes, debería hacerse una clara advertencia en tal sentido». Keynes fue el único economista a quien se le daban las gracias en el prólogo (Sraffa también las dio a tres matemáticos —Ramsey, Watson y Besicovitch— y, en la edición italiana, a Raffaele Mattioli, un banquero que durante mucho tiempo presidió la Banca Commerciale Italiana, era amigo íntimo de Sraffa y tuvo un papel muy activo en la edición italiana del libro). El punto en el que intervino Keynes es de fundamental importancia, dado que la ausencia de un supuesto sobre los rendimientos constituye una característica decisivamente distintiva del libro de Sraffa, que implica entre otras cosas el abandono de la noción marginalista de *equilibrio* (cf. más adelante § 16.7): así pues, parece muy probable que Keynes desempeñase un papel importante en el desarrollo de las ideas de Sraffa.

16.6. La edición crítica de los escritos de Ricardo

Las dificultades que tenían economistas como Robertson (en el simposio de 1930) y Hayek (en la controversia de 1932) para comprender a dónde quería ir a parar Sraffa, y —hablando en general— la difundida idea que se tenía de Sraffa como espíritu crítico pero no constructivo, revela la medida en la que el enfoque marginalista había penetrado en la tra-

dición clásica en la primera mitad del siglo XX. De ahí la necesidad de redescubrir el enfoque clásico que Sraffa perseguía con su edición crítica de las obras de Ricardo: el rigor filológico ampliamente celebrado de Sraffa no era un fin en sí mismo, sino el instrumento para una investigación crítica sobre los mismos fundamentos de la economía política. Sraffa comenzó el trabajo sobre los escritos de Ricardo en 1930, y lo continuó durante más de un cuarto de siglo, junto con el trabajo teórico que iba a llevarlo a *Production of commodities by means of commodities*.

Una vez más fue Keynes, en su calidad de secretario de la Royal Economic Society, quien dispuso que se le confiara a Sraffa la edición crítica de los escritos de Ricardo. Repetidamente, en los años que siguieron, Keynes intervino para defender a Sraffa de las protestas de los editores ante los retrasos en la terminación del trabajo. Finalmente, fue con la ayuda de Keynes que Sraffa inició una meticulosa búsqueda detectivesca de los manuscritos, cuyos frutos no tardaron en llegar. Ya en 1930 se encontró un baúl que contenía muchas cartas que Ricardo recibió de sus remitentes, en la casa de uno de sus herederos. Muchas investigaciones no tuvieron éxito, pero otras dieron sus frutos, y Sraffa consiguió reunir un notable volumen de material gracias al cual pudo reconstruir un panorama extremadamente rico y preciso del entorno cultural y humano en el que había vivido Ricardo.

Más adelante, en julio de 1943, después de un trabajo de trece años y cuando ya se disponía de las pruebas de imprenta de seis volúmenes, se descubrió una serie de cartas extremadamente importantes de Ricardo a James Mill en un castillo irlandés, junto con otros manuscritos entre los que estaba el fundamental ensayo *Valor absoluto y valor de cambio,* en el que Ricardo había estado trabajando las últimas semanas de su vida. Los tipos de imprenta, parte de los cuales habían estado durante años en los almacenes de Cambridge University Press, tuvieron que fundirse debido a los cambios de la obra que supuso añadir el nuevo material.

En las etapas finales del trabajo, cuando la presión por parte de la Royal Economic Society y del editor iban *in crescendo,* Sraffa recibió la ayuda de Maurice Dobb, economista marxista y uno de sus mejores amigos, a quien Keynes y Austin Robinson vieron como el único que podía aguantar la meticulosidad y las horas de trabajo (hasta bien entrada la noche) del economista italiano. Por fin, entre 1951 y 1955, aparecieron

los diez volúmenes de *Works and correspondence of David Ricardo,* que serían seguidos en 1973 por un laboriosamente recopilado volumen de índices.

El rigor filológico de Sraffa tuvo un papel decisivo en el redescubrimiento del marco de los economistas clásicos, centrado en la noción de *excedente,* después de un siglo de olvido y de interpretaciones engañosas. Recordemos que, cuando Sraffa comenzó su trabajo, las interpretaciones más comúnmente aceptadas eran la de Marshall (1890, apéndice I), según las cuales Ricardo fue un precursor algo impreciso y unilateral de la teoría moderna (dado que tiene en cuenta el coste de producción, es decir, la oferta, pero no la demanda, en la determinación de los precios), y la de Jevons (en el prólogo de la segunda edición de la *Theory of political economy*), que consideraba a Ricardo responsable de la perniciosa desviación de la economía de la senda de la verdadera ciencia.[15] Según estas interpretaciones no existía ninguna razón para malgastar tiempo en las obras de Ricardo. A lo sumo, podía recordarse su teoría de la renta de la tierra como precedente del principio de la productividad marginal decreciente, o su teoría del dinero, o su teoría del comercio internacional basada en el principio de los costes comparativos.

No obstante, el trabajo de Sraffa despertó unas notables expectativas. La publicación se anunció como cosa inminente en una serie de ocasiones: por Luigi Einaudi en *Riforma sociale* en 1931; por Keynes en su ensayo de 1933 sobre Malthus; por el propio Sraffa en una carta a Rodolfo Morandi en 1934; en su *Historia del análisis económico* publicada póstumamente, Schumpeter (1954, p. 471; p. 530, trad. cast.) expresaba la esperanza de que «Tal vez algún día veamos completa la amplia edición de las obras de Ricardo por el profesor Sraffa que hemos estado esperando ansiosamente durante estos últimos veinte años».

---

15 De forma más sutil, Jacob Hollander (1904, 1910) habló de un abandono gradual, por parte de Ricardo, de la teoría del valor-trabajo para adoptar una teoría de los precios basada en los costes de producción, y, por lo tanto, situada en una dirección abierta a los desarrollos marginalistas relacionados con el principio de la productividad marginal decreciente, que a su vez se consideraba como un desarrollo de la teoría «ricardiana» de la renta diferencial. En su «Introducción» a los *Principios* de Ricardo, Sraffa (1951) criticaba de modo destructivo esta interpretación y la de Marshall.

Tales expectativas estaban más que justificadas. La edición crítica llevada a cabo por Sraffa de las *Works and correspondence* de Ricardo se reconoce unánimemente como un modelo de rigor filológico. Fue, sobre todo, por esto por lo que Sraffa recibió en 1961 la medalla de oro de la Academia de Ciencias sueca: un honor que entre los economistas había sido concedido también a Keynes y Myrdal, y que puede considerarse como un anticipo del Premio Nobel, que sólo se concede desde 1969. Los escritos publicados en esta edición, junto con el aparato de notas y, sobre todo, la introducción de Sraffa al primer volumen, restituyeron a Ricardo —y a través de él al enfoque clásico de la economía política en su conjunto— a una posición central en la teoría económica, liberando la interpretación de su pensamiento (en esencia, el que se ha ilustrado más arriba, en el capítulo 7) de las adherencias de lecturas marginalistas engañosas.

Sraffa destacaba en particular la importancia de la noción de *excedente* y de la concepción del sistema económico como flujo circular de producción y consumo. El tamaño del excedente (el problema smithiano de la riqueza de las naciones), su distribución entre las diversas clases sociales (el problema en el que Ricardo concentró la atención en sus *Principios*) y su utilización en el consumo improductivo o en la acumulación constituían las cuestiones en las que los economistas clásicos centraron su análisis. La división del trabajo, el excedente y el flujo circular de producción y consumo eran, pues, los elementos que caracterizaban la economía política clásica: «en notable contraste» —como señalaba Sraffa (1960), p. 93— «con la visión que presenta la teoría moderna, de una avenida unidireccional que va de los "factores de producción" a los "bienes de consumo"».

16.7. *Producción de mercancías por medio de mercancías*

Como vimos antes (cap. 7), la representación analítica que Ricardo ofreció tenía un punto débil en el supuesto de que los precios relativos son proporcionales a la cantidad de trabajo requerida para la producción de las diversas mercancías. En *Production of commodities by means of commodities* (1960) Sraffa proporcionó una solución al problema, en el marco de la concepción clásica.

Existe, por lo tanto, un estrecho vínculo entre la edición crítica de los escritos de Ricardo y la investigación teórica del propio Sraffa. En las

décadas de 1930 y 1940 el trabajo avanzó en los dos frentes; en la última mitad de los años cincuenta, una vez completado el trabajo sobre Ricardo (aparte del volumen de índices, que no se publicó hasta 1973), Sraffa se concentró en preparar la publicación de su contribución más estrictamente analítica, que tuvo lugar casi simultáneamente en inglés e italiano en 1960.

En analogía con la línea de investigación seguida, según su propia interpretación, por los economistas clásicos, Sraffa situó en el centro de su análisis un sistema económico basado en la división del trabajo. En tal sistema, el producto de cada sector no corresponde a los medios de producción que requiere (incluyendo los medios de subsistencia de los trabajadores empleados en el sector). Cada sector, tomado aisladamente, no puede continuar su actividad sin entrar en contacto con los demás sectores de la economía para obtener de ellos sus propios medios de producción, a cambio de por lo menos una parte de su producto. Así tenemos la red de intercambios que caracteriza a las economías basadas en la división del trabajo entre las industrias. Como demostraba Sraffa, el problema de la determinación cuantitativa de las relaciones de intercambio que se establecen entre los diversos sectores debe abordarse, en una economía capitalista, simultáneamente con el problema de la distribución de la renta entre las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes. La intersección entre estos dos problemas constituye lo que en la tradición clásica se llamó problema del valor.

En este aspecto puede ser útil destacar el significado específico que el concepto de valor adquiría implícitamente en el análisis sraffiano. El valor no indica la medida de la importancia que un determinado bien tiene para el hombre (como sucede por ejemplo en la teoría marginalista, donde el valor se relaciona con la utilidad); ni se enfrenta con elementos éticos como en la noción del *justo precio;* ni posee un carácter de optimalidad, como resultado de la maximización de alguna función objetivo sujeta a restricciones. El valor de las mercancías refleja la relación existente entre los sectores y clases sociales de la economía. Además, el análisis de Sraffa sugiere una referencia implícita a un modo específico de producción: el capitalismo. De hecho, se basa en supuestos (la «ley del precio único»; la división en las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes; un tipo de beneficio uniforme) que reflejan sus características fundamentales. En particular, el último de aquellos supuestos —la igualdad del tipo

de beneficio en todos los sectores de la economía— expresa en los términos analíticos más simples un aspecto central del capitalismo: la relación entre las distintas partes en las que se articula el sistema económico (una relación necesaria, dado que, como vimos, ningún sector puede subsistir aisladamente de los demás) se asegura por medio del mercado, no sólo por lo que se refiere al intercambio de productos, sino también por lo que se refiere a la distribución de los flujos de beneficio entre los diferentes sectores. En otros términos, la unidad interna de un sistema capitalista queda garantizada por la interdependencia productiva que pone en contacto los diferentes sectores y por el flujo de capital de un sector a otro, al perseguir su uso más rentable.

El problema que Sraffa abordó presentaba una dificultad analítica cuya no resolución era fatal para la misma supervivencia de la economía política clásica: cuando las mercancías son al mismo tiempo productos y medios de producción, el precio de una mercancía no puede determinarse independientemente de las demás, ni el conjunto de los precios relativos independientemente de la distribución de la renta entre beneficios y salarios. Por lo tanto, debemos considerar el conjunto de las interrelaciones productivas entre los diversos sectores, a causa de sus necesidades de medios de producción, y considerar simultáneamente la distribución de la renta y la determinación de los precios relativos. Ésta fue precisamente la línea de investigación desarrollada por Sraffa en su libro de 1960.

En el prólogo a *Production of commodities by means of commodities* Sraffa destacaba que su análisis de las relaciones entre los precios y las variables distributivas no requiere el supuesto de rendimientos constantes a escala. Este hecho, como veremos mejor más adelante, es crucial para comprender el significado que Sraffa atribuía a las relaciones que analizaba, en particular a la noción de *precios de producción* (y al mismo tiempo concuerda con las críticas que Sraffa formuló en sus artículos de 1925 y 1926 a los intentos marshallianos de utilizar «leyes de rendimientos a escala», es decir, relaciones funcionales entre coste y cantidad producida, en la determinación de los precios y cantidades de equilibrio). Sin embargo, Sraffa destacaba también en el prólogo que, «como una hipótesis temporal de trabajo», «cualquier persona acostumbrada a pensar en términos del equilibrio de demanda y oferta puede [...] suponer [...] que la argumentación descansa sobre el supuesto tácito de rendimientos constantes en todas las industrias» (Sraffa, 1960, p. v; p. 11, trad. cast.). Gracias al supuesto

de rendimientos constantes, de hecho, el análisis que hace Sraffa de la relación entre los precios relativos y la distribución de la renta puede considerarse como parte de un modelo marginalista de equilibrio económico general, en el que las dotaciones iniciales de factores productivos vienen dadas de tal modo que son compatibles con la demanda final de los sujetos económicos. Es precisamente de esta manera, gracias a la posibilidad de «traducirlo» en un caso particular del análisis marginalista, por lo que el análisis de Sraffa puede servir como fundamento para una crítica interna de la incoherencia lógica de las teorías marginalistas tradicionales del valor y de la distribución. De hecho, sin embargo, en el libro de Sraffa no se dice nada sobre la relación entre la demanda y la oferta de cada mercancía: el supuesto de que los precios de equilibrio corresponden a la igualdad entre la oferta y la demanda, que caracterizaba a la teoría económica marginalista, se encuentra ausente de la exposición de Sraffa.

En otros términos, el análisis de Sraffa no debe interpretarse como una investigación dirigida a la determinación de un equilibrio estático de los precios, que requeriría la determinación simultánea de los precios y cantidades o el supuesto de rendimientos constantes a escala. Es, más bien, una investigación sobre las «condiciones de reproducción» de una economía capitalista, basada en el supuesto de un tipo uniforme de beneficio y en la «fotografía» de la estructura productiva de la economía en un momento dado del tiempo.[16]

Veamos ahora la línea de investigación seguida en *Production of commodities by means of commodities*. Cuando las mercancías son al mismo tiempo productos y medios de producción, el precio de una mercancía no puede determinarse independientemente de las demás, ni el complejo de los precios relativos independientemente de la distribución de la renta entre beneficios y salarios (que se expresan en términos de la mercancía

16 Sobre este punto, cf. Roncaglia (1999), cap. 2; más generalmente sobre la interpretación del trabajo de Sraffa, y sobre los debates que suscitó, cf. Roncaglia (1975), en los que se publicó por primera vez la metáfora de la «fotografía» (ibíd., p. 119). La interpretación del esquema de Sraffa como una «fotografía» (o como una «foto instantánea», como se tradujo en principio mi palabra original italiana) se opone tanto a las interpretaciones del esquema de Sraffa como el lado de la oferta de un modelo de equilibrio general (cf. por ejemplo, Hahn, 1982*a*) como a la noción de «posiciones a largo plazo» de Garegnani (1976*b*).

escogida como unidad de medida, y son, por lo tanto, salarios reales). Debe, pues, considerarse el sistema en su conjunto, con todas las interrelaciones existentes entre los diversos sectores productivos, abordando simultáneamente la distribución de la renta y la determinación de los precios relativos.

Como primer paso, Sraffa (1960, p. 3; p. 17, trad. cast.) demostró que en un sistema de producción para la subsistencia, «que produce lo justo para mantenerse» y en el que «las mercancías son producidas por industrias diversas y son intercambiadas en un mercado que se celebra tras la cosecha» (es decir, al final del período de producción), «hay un único conjunto de valores de cambio que, en caso de ser adoptado por el mercado, restablece la distribución original de los productos y hace posible que el proceso se repita; tales valores surgen directamente de los métodos de producción».

Si el sistema económico que se considera puede producir un excedente, también «la distribución del excedente debe ser determinada a través del mismo mecanismo y al mismo tiempo que se determinan los precios de las mercancías» (Sraffa, 1960, p. 6; p. 21, trad. cast.). Si el salario puede superar el nivel de subsistencia, los precios relativos y una u otra de las dos variables distributivas —el salario o el tipo de beneficio— son determinados conjuntamente, una vez que se conocen la tecnología y la otra variable distributiva; cuanto mayor es el salario, menor será el tipo de beneficio.[17]

Sraffa (1960, pp. 12-13; p. 30, trad. cast.) continuó después analizando «la clave del movimiento de los precios relativos que sigue a una variación en el salario». Como ya sabían los economistas clásicos y Marx, «consiste en la desigualdad de las proporciones en que el trabajo y los medios de producción son empleados en las distintas industrias». En efecto, «si la proporción fuera la misma en todas las industrias no podría seguirse variación alguna de precios», mientras que «es imposible que los precios permanezcan inalterados cuando hay una desigualdad de "proporciones"».

Sraffa (1960, pp. 18-33; pp. 37-56, trad. cast.) también construyó un particular instrumento analítico, denominado la «mercancía patrón», gracias al cual pudo resolver el problema ricardiano de una medida invariable

17 El sistema de ecuaciones correspondiente a este caso se dio más arriba en el § 9.8.

del valor, después de haberlo redefinido adecuadamente. De hecho, Ricardo había atribuido dos significados a la noción de una *medida estándar del valor,* que no deben confundirse: el de que tiene un valor invariable (en relación con el complejo de los medios de producción necesarios para obtenerla) cuando se producen cambios en la distribución de la renta entre salarios y beneficios, permaneciendo inalterada la tecnología; y el de que tiene un valor invariable en relación con los cambios que la tecnología experimenta con el curso del tiempo (cultivo de tierras cada vez menos fértiles, por una parte, y progreso tecnológico, por otra).

Habiendo establecido la clara distinción entre los dos problemas en su Introducción a los *Principios* de Ricardo (Sraffa, 1951, pp. XL-XLVII), en *Production of commodities by means of commodities* Sraffa continuó demostrando que el primero de ellos sólo puede solucionarse en términos de la «mercancía patrón». Ésta es una mercancía compuesta (es decir, un conjunto de mercancías que se toman en ciertas proporciones) determinada de modo que el agregado de sus medios de producción tenga su misma composición. En otras palabras, en el sistema patrón —el sistema económico abstracto cuyo producto consiste en una cierta cantidad de la mercancía patrón— el agregado de medios de producción también corresponde a una determinada cantidad de la mercancía patrón. Así pues, con el sistema patrón (y bajo el supuesto de que los salarios están incluidos en los costes de producción) es posible determinar el tipo de beneficio, de manera análoga a lo que sucede en el «modelo del grano» que Sraffa atribuyó a Ricardo, como una relación entre dos cantidades físicamente homogéneas: el excedente, es decir, la cantidad de mercancía patrón que viene dada por la diferencia entre el producto y los medios de producción, y los medios de producción adelantados por los capitalistas. En cuanto al segundo problema —a saber, la ausencia de variación ante cambios en la tecnología—, la medida en términos de trabajo incorporado conserva claramente su significación como indicador general de la dificultad de producción, pero también existe un riesgo evidente de introducir matices metafísicos o subjetivos en el discurso económico (el trabajo como «sacrificio y fatiga»).

Con la distinción que estableció entre los dos problemas, Sraffa ofreció una indicación precisa de los límites que tiene cualquier solución analítica a la cuestión de la medida estándar del valor, y al hacerlo así señaló implícitamente la imposibilidad de establecer una base científica para cualquier noción metafísica del trabajo como valor absoluto: esto es, como

una sustancia incorporada en las mercancías que caracterice unívocamente la dificultad de producción. Siguiendo este camino, Sraffa podía tal vez abrigar la esperanza de estimular una reinterpretación de Marx, liberándole de los elementos residuales hegelianos.

El análisis de los precios de producción se completaba con el caso de los productos conjuntos y, dentro de esta categoría, los bienes de capital fijo y los medios de producción escasos o no reproducibles, como la tierra. El libro termina con un capítulo sobre la elección entre métodos de producción económicamente alternativos en relación con las variaciones del tipo de beneficio, y con cuatro apéndices que incluyen el de «Referencias a la literatura», en el que Sraffa asociaba explícitamente su análisis con el de los economistas clásicos.

16.8. Crítica del enfoque marginalista

Mientras proponía una teoría de los precios de producción en el marco de la concepción clásica del funcionamiento de un sistema económico, el libro de Sraffa ofrecía también los instrumentos para una crítica radical de los fundamentos de la teoría marginalista del valor y la distribución. En este aspecto, podemos concentrarnos en dos capítulos: uno sobre el período medio de producción, y el capítulo final sobre la elección de técnicas.

Antes, sin embargo, necesitamos despejar el camino de un grave malentendido: la interpretación de la contribución de Sraffa como un análisis del equilibrio general desarrollado bajo el supuesto de rendimientos constantes a escala, en el que sería posible explicar los precios concentrando la atención en los costes de producción —el lado de la oferta— y prescindir del lado de la demanda, y, por lo tanto, del elemento subjetivo de las preferencias del consumidor.

Sraffa rechazó explícita y repetidamente —por tres veces en el prólogo del libro— la idea de que su análisis requiriera el supuesto de rendimientos constantes. «No surge problema alguno sobre la variación o constancia de los rendimientos. La investigación se ocupa exclusivamente de aquellas propiedades de un sistema económico que no dependen de variaciones en la escala de producción o en las proporciones de los "factores"» (Sraffa, 1960, p. v; p. 11, trad. cast.). Sraffa destacaba inmediatamente des-

pués que «Este punto de vista, que es el de los antiguos economistas clásicos [...] ha sido sumergido y olvidado desde el advenimiento del método "marginalista"». Entre el enfoque clásico y el marginalista hay diferencias básicas (sintetizadas por Sraffa, 1960, p. 93, mediante la oposición entre el «flujo circular» del primero y la «avenida unidireccional» del último como ilustración del funcionamiento de la economía). Podemos admitir, sin embargo, con una ambigüedad aparente pero no sustantiva, que los resultados analíticos alcanzados con respecto a los precios de producción pueden transponerse al panorama conceptual del enfoque marginalista, de modo que sirvan como fundamento para una crítica interna de la incoherencia lógica de la teoría marginalista del valor y la distribución. Así pues, Sraffa reconocía, como se ha recordado antes, que para los lectores educados en la tradición marginalista puede ser útil el supuesto de rendimientos constantes a escala. Con respecto a tales lectores, efectivamente, los aspectos más importantes del análisis de Sraffa son los que se refieren a la crítica del enfoque marginalista tradicional, y tal supuesto nos permite interpretar los resultados de Sraffa como críticas a la incoherencia lógica interna de la estructura analítica marginalista. Sin embargo, como teoría de los precios de producción, y, por lo tanto, como contribución a la reconstrucción del enfoque clásico, el análisis de Sraffa no implica ningún supuesto que se refiera a los rendimientos a escala.

Como se indicó antes, los resultados del libro de Sraffa que pueden utilizarse directamente como fundamento para una crítica de las teorías marginalistas del valor y la distribución se refieren al período medio de producción y a la elección de técnicas. El concepto de *período medio de producción* había sido propuesto por uno de los representantes más notables de la escuela austríaca, Böhm-Bawerk (1889), como una medida de la intensidad del capital de producción, interpretando el capital como «tiempo de espera» (cf. más arriba § 11.4). Sraffa demostró que, dependiendo como depende del tipo de beneficio, el período medio de producción no puede utilizarse para medir la cantidad del factor de producción capital en el ámbito de una explicación del tipo de beneficio tomado como precio de este factor (cf. también Garegnani, 1960). De la dificultad ya se había percatado Wicksell (1901-1906), pero los exponentes modernos de la escuela austríaca, incluyendo a Hayek (1931), iban a volver más adelante a la noción de *período medio de producción* (cf. más arriba § 11.6). También Harrod, en una recensión de *Production of commodities by means of com-*

modities (Harrod, 1961), siguió defendiendo la teoría austríaca del valor, pero la breve réplica de Sraffa (1962) basta para dejar claro el asunto de una vez por todas.[18]

Con respecto al problema de la elección entre técnicas alternativas de producción cuando varía el tipo de beneficio, Sraffa (1960, pp. 81-87; pp. 115-122, trad. cast.) señalaba la posibilidad de un «retrodesplazamiento de las técnicas»; en otras palabras, una técnica dada que demuestra ser la más ventajosa para un tipo de beneficio dado puede ser sustituida por otra técnica cuando aumenta el tipo de beneficio, pero puede ser de nuevo preferible cuando el tipo de beneficio aumenta aún más. La consecuencia de este hecho es que aunque se mida la intensidad de capital de las dos técnicas (o en otras palabras, la relación entre las cantidades utilizadas de los dos «factores de producción», capital y trabajo), la regla general sobre la que descansa la teoría marginalista del valor es contradictoria. Esta regla toma las variables distributivas, tipo de salario y tipo de beneficio, como precios de los correspondientes factores de producción determinados por la «ley» de la demanda y la oferta, de manera que la cantidad de capital empleada en la producción tiene que disminuir (y la cantidad de trabajo aumentar) a medida que aumenta el tipo de beneficio (y en consecuencia disminuye el salario). Con el «retrodesplazamiento de las técnicas», si esto sucede cuando una técnica da paso a otra con un aumento del tipo de beneficio, sucede lo contrario cuando la economía pasa nuevamente de la segunda a la primera tecnología cuando el tipo de beneficio aumenta aún más.

En torno a esta crítica[19] se han producido amplios debates, mientras que la cuestión decisiva de su relevancia recibía relativamente escasa aten-

---

18 Harrod (1961) recordaba que para cualquier nivel del tipo de beneficio podemos definir unívocamente el período medio de producción, aunque en presencia del mecanismo de interés compuesto. Sraffa (1962) replicó que este hecho no basta para rescatar la teoría marginalista de la distribución de la renta basada en el período medio de producción, dado que incurrimos aquí en un círculo vicioso lógico: el tipo de beneficio debe ser conocido para determinar el período medio de producción que debe utilizarse, como medida de la intensidad capitalista de producción, para determinar el tipo de beneficio.

19 Más o menos simultáneamente a la publicación del libro de Sraffa, Garegnani (1960) desarrolló una crítica directa de algunas de las principales contribuciones teóricas de la tradición marginalista. La publicación del libro de Sraffa fue seguida de un animado debate. Una primera escaramuza (Harrod, 1961; Sraffa, 1962), que ya se ha recordado en la nota anterior, dejó claro que la posibilidad de medir el capital, una vez dado el tipo de beneficio, no constituía una réplica a las críticas de Sraffa, puesto que éstas se referían a la

ción. Frente a lo que muchos parecen considerar, se aplica no sólo a la función agregada de producción: un instrumento que continúa utilizándose, sin embargo, en las diversas versiones de la teoría macroeconómica dominante, desde las teorías del «ciclo real» a los modelos de generaciones superpuestas (cf. más adelante § 17.5). La crítica de Sraffa se aplica también a todos aquellos casos en los que, mientras se es consciente del hecho de que el capital es en realidad una colección de diversos y heterogéneos medios de producción, todavía se intenta determinar el tipo de beneficio como precio de un factor de producción «capital», definido de algún modo (agregado de valor, «espera», período medio de producción). En particular, la crítica de Sraffa socava los mismos fundamentos de la idea —crucial para la teoría macroeconómica marginalista— de que un mercado de trabajo competitivo en una economía cerrada tendería automáticamente hacia el equilibrio de pleno empleo, ya que la disminución de los salarios reales que provocaría el desempleo produciría un aumento de la relación trabajo-capital y, por lo tanto, dada la dotación de capital, un aumento de la cantidad de trabajo empleado. Éste es un resultado que erosiona los mismos fundamentos de prácticamente el conjunto de la teoría

---

necesidad, para las teorías marginalistas tradicionales de la distribución, de medir el capital independientemente de la distribución de la renta entre salarios y beneficios (un punto que Garegnani, 1960, destacó también). Un segundo enfrentamiento comenzó con el intento de Samuelson (1962) de representar la función agregada de producción (ya criticada por Joan Robinson en 1953) como una «parábola» que no traicionara las características esenciales de una economía de mercado; y con el intento de Levhari (1965) de demostrar que los problemas planteados por Sraffa (tales como la posibilidad del «retrodesplazamiento de las técnicas») se referían sólo a la industria particular, y no al sistema económico en su conjunto. Estas proposiciones fueron refutadas inmediatamente: la de Samuelson por Garegnani (1970) y Spaventa (1968); la de Levhari por Pasinetti (1966), seguido por otros autores; Samuelson (1966) y Levhari (con Samuelson, 1966) tuvieron que reconocer lo erróneo de sus tesis. A pesar de ello, en los años siguientes tuvieron lugar algunas otras escaramuzas, sin, no obstante, añadir nada sustancial al debate anterior: cf., por ejemplo, Gallaway y Shukla (1974); Garegnani (1976*a*); Burmeister (1977; 1979); y Pasinetti (1979*a*; 1979*b*). Recordemos que Pasinetti (1969) criticó el recurso por parte de Solow (1963; 1967), a la noción fisheriana de *tasa de rendimiento,* considerada por el mismo Solow como «el concepto central de la teoría [neoclásica] del capital», puesto que se suponía que era un índice de la «cantidad de capital» definible independientemente del tipo de beneficio y, por lo tanto, utilizable para explicar este último; para la discusión posterior a las críticas de Pasinetti, cf. en particular Solow (1970); Pasinetti (1970); Dougherty (1972); y Pasinetti (1972). Para una reseña de estos debates, cf., por ejemplo, Tiberi (1969); Harcourt (1969; 1972); y Kurz y Salvadori (1995).

macroeconómica contemporánea, que se basa en el supuesto de una relación inversa entre el tipo de salario real y el nivel de empleo.

Considerando un panorama general de la obra de Sraffa, podemos verla como la suma de tres partes: la reconstrucción de la naturaleza real del enfoque clásico con su edición de las obras de Ricardo; la crítica de la teoría marginalista, sea en la versión marshalliana (con los artículos de 1925, 1926 y 1930) o en la versión macroeconómica de Hayek (con el artículo de 1932), o basada en una teoría del capital como factor de producción (con el libro de 1960 y la réplica a Harrod de 1962); finalmente, un análisis del valor y la distribución que es analíticamente coherente y que hunde sus raíces en la concepción clásica del funcionamiento del sistema económico. En lo que a este último elemento se refiere, podemos añadir que diversos elementos nos llevan a pensar que esta nueva propuesta de la teoría clásica debe desarrollarse de modo que tenga en cuenta la contribución keynesiana.[20]

Así pues, con su investigación Sraffa perseguía el objetivo de favorecer un cambio radical del camino seguido por la ciencia económica: salirse de la tradición marginalista, a favor de una vuelta a la tradición clásica. Sraffa, solo, aportó todas las indicaciones necesarias para perseguir tal objetivo: revivió el enfoque clásico, liberándolo de las interpretaciones erróneas que le habían añadido las lecturas marginalistas; proporcionó una solución lógicamente coherente al problema de los valores de cambio al que Ricardo —y después de él, Marx— había dado una respuesta insuficiente, constituyendo una de las causas que llevaron al abandono del marco clásico y al ascenso del enfoque marginalista; y demostró que a este problema el enfoque marginalista ofrecía una solución que sólo aparentemente era más «científica», pero que en realidad estaba viciada en sus fundamentos en lo que a la teoría del valor y la distribución se refiere.

---

20 Dos elementos en particular hay que destacar en este aspecto. Primero, el abandono del enfoque basado en la comparación entre oferta y demanda para la determinación simultánea de los precios y cantidades de equilibrio nos permite separar como cuestiones analíticas distintas la determinación de los precios de producción y la determinación de los niveles de actividad; esto abre el camino a una explicación keynesiana basada en la noción de *demanda efectiva* para esta última cuestión. El segundo elemento es la referencia críptica de Sraffa (1960, p. 33) a la influencia del tipo de interés en el tipo de beneficio, con la que Sraffa indicaba la importancia de los factores monetarios y fiscales para la evolución de la economía real, a saber, uno de los principios más destacables del enfoque keynesiano.

16.9. Las escuelas sraffianas

Por razones de espacio no es posible ilustrar aquí el trabajo realizado por muchos economistas en la estela de la contribución de Sraffa (para una reseña, cf. Roncaglia, 1990*a*). Sólo podemos mencionar unos pocos elementos. Este trabajo sigue inicialmente tres líneas distintas de desarrollo, correspondientes a las tres vías principales de la investigación de Sraffa. Tenemos, primero, una serie de investigaciones sobre la historia del pensamiento económico, contribuyendo a una reconstrucción de la naturaleza exacta del enfoque clásico y de sus diferencias con respecto al enfoque marginalista.[21] En segundo lugar, tenemos los debates respecto a la teoría marginalista del valor y del capital,[22] y las críticas al enfoque marginalista en los distintos campos de investigación económica, como la teoría pura del comercio internacional.[23] Finalmente, tenemos el desarrollo analítico y la transposición en términos matemáticos rigurosos del análisis sraffiano de los precios de producción.[24]

El trabajo de Sraffa es también, directa o indirectamente, el origen de diversas contribuciones a la reconstrucción de la economía política que han seguido diferentes vías. En aras de la simplicidad, podemos distinguir tres orientaciones principales, que por facilidad de exposición asociaremos con los nombres de tres notables representantes del enfoque clásico: Smith, Ricardo y Marx.

a) *La reconstrucción «ricardiana» de Pasinetti*

Podemos considerar que el primer desarrollo amplio del análisis de Sraffa es el que propuso particularmente Pasinetti en una serie de escritos que culminaron en su volumen *Structural change and economic growth* [Cambio estructural y crecimiento económico] (1981).

La principal referencia de Pasinetti es al análisis ricardiano. En el terreno metodológico Pasinetti sigue los principios de la deducción lógica,

---

21 Cf. por ejemplo, Dobb (1973); Roncaglia (1977); y Bharadwaj (1978). El presente libro también va en esta dirección.

22 Cf. más arriba, nota 19.

23 Parrinello (1970); Steedman (1979).

24 Lippi (1979); Schefold (1989); Kurz y Salvadori (1995).

dejando a las referencias históricas un papel puramente ilustrativo: de manera semejante a Ricardo, y en directa oposición a la predilección de Smith por las generalizaciones históricas en cuanto opuestas al análisis por medio de modelos. Además, el «modelo» de Ricardo fue objeto de un conocido ensayo (Pasinetti, 1960) que puede considerarse como el punto de partida ideal para el desarrollo de su modelo de crecimiento (Pasinetti, 1965). Este último incorporaba la formulación de Pasinetti (1962) de la teoría poskeynesiana de la distribución, conectando la distribución de la renta entre salarios y beneficios con el nivel de inversión, una vez dadas las propensiones a ahorrar de trabajadores y capitalistas y la tasa de crecimiento. A continuación, el desarrollo de la teoría de los sectores integrados verticalmente (Pasinetti, 1973) constituía un paso analítico decisivo para pasar del análisis sraffiano de las relaciones entre los precios relativos y la distribución de la renta al análisis del crecimiento económico. El texto *Lectures on the theories of production* (Pasinetti, 1975) puede, pues, ser considerado también como una reinterpretación de la historia del pensamiento económico, especialmente de la historia reciente (Sraffa, Leontief, von Neumann). Este conjunto de escritos contribuyó a proporcionar la base para una concepción específica de la naturaleza y del papel de la ciencia económica: una concepción que no puede considerarse como opuesta a la que está implícita en los escritos de Sraffa, pero que tampoco puede identificarse con esta última, ni deducirse lógicamente de ella.

El propósito de Pasinetti (1981, p. 19) era «construir una teoría que unificase las nuevas contribuciones a la economía»: Keynes y Kalecki, teorías de la empresa, Leontief y Sraffa, teorías del ciclo, el modelo Harrod-Domar y las teorías poskeynesianas de la distribución de la renta. Tal teoría unificadora tenía su pilar principal «no en el capricho y avaricia de la Naturaleza, sino en el progreso e ingenio del Hombre», esto es, en el enfoque clásico interpretado como una concepción de la reproductibilidad (ibíd., p. 23).[25]

Partiendo de esta base Pasinetti (ibíd., p. 28) quería desarrollar «una teoría que permanezca neutral con respecto a la organización institucional de la sociedad», concentrando la atención en las «características "primarias

25 Cf. Roncaglia (1975), pp. 5-7 y 124-126, sobre los límites de esta interpretación de los enfoques marginalista y clásico.

y naturales"» del sistema económico, entendiendo por tales «las condiciones bajo las cuales puede crecer beneficiándose de la explotación de todas sus posibilidades potenciales» (ibíd., p. 25). Se utilizaba un modelo de crecimiento no proporcional basado en el supuesto de pleno empleo para identificar tales condiciones, interpretadas como «requisitos necesarios para el crecimiento de equilibrio» (ibíd., p. 25). Específicamente, en cualquier sector integrado verticalmente el tipo «natural» de beneficio —que es distinto de un sector a otro— debe ser tal que asegure un volumen de beneficios igual al valor «de equilibrio» de las inversiones, esto es, al volumen de inversiones requerido para aumentar la capacidad productiva a una tasa igual a «la tasa de crecimiento de la población» más «la tasa de aumento de la demanda per cápita para cada bien de consumo» (ibíd., p. 130). Para explicar los cambios a lo largo del tiempo en la estructura de demanda, Pasinetti se refirió a la «ley de Engel», evitando así cualquier referencia a elementos subjetivos tales como mapas de utilidad y preferencias de los consumidores. El aumento de la renta per cápita y de la demanda corresponde, en equilibrio, al aumento del producto per cápita debido al progreso técnico (que puede producirse a distinto ritmo en los diferentes sectores).

En este contexto la noción de *equilibrio* adquiere un significado normativo, relacionado con el supuesto del pleno empleo de la fuerza de trabajo disponible y de la plena utilización de la capacidad productiva (cf. también ibíd., pp. 96-97, donde el equilibrio «dinámico» corresponde a las condiciones que permiten la continuidad del pleno empleo a lo largo del tiempo). En otras palabras, el análisis de Pasinetti se concentró en lo que ocurriría para asegurar el pleno empleo, no en el comportamiento real de un sistema económico necesariamente ligado a unas instituciones específicas.

Desde este punto de vista se examinaba la cuestión de las relaciones entre el corto y el largo plazo: «*la misma naturaleza* del proceso de crecimiento a largo plazo requiere una dinámica estructural que lleva a dificultades en el corto plazo». De aquí la sugerencia metodológica «de señalar, primero, la dinámica estructural fundamental que debe tener lugar, y, después, de intentar facilitarla» (ibíd., pp. 243-244): una sugerencia que tendía a afirmar la prioridad del análisis normativo.

Evidentemente, esto no significa negar la posibilidad y utilidad de un análisis directo de las cuestiones a corto plazo, y más generalmente de la manera —ciertamente no óptima— de funcionar las economías concretas.

De hecho, diversas indicaciones en Pasinetti (ibíd., especialmente los cuatro capítulos últimos) apuntan en esta dirección. Pero no existe ninguna duda de que, en comparación con el análisis normativo a largo plazo que se trató antes, tales indicaciones están bastante menos desarrolladas: parecen constituir para Pasinetti una segunda etapa de análisis, posterior a la decisiva primera etapa que era objeto de un análisis formal sistemático en su obra.[26]

b) *La reconstrucción «marxiana» de Garegnani*

Algunos economistas están convencidos de que la manera potencialmente más fructífera de seguir la reconstrucción de la economía política clásica a lo largo de las líneas iniciadas por Sraffa consiste en llevar a un primer plano la visión de Marx. Como afirmó Garegnani (1981, p. 113), «un renacimiento del enfoque teórico de los economistas clásicos no puede [...] tener lugar sin partir del punto de desarrollo más elevado que tal enfoque experimentó en el pasado: el punto que alcanzó con Marx».

Naturalmente, el Marx que se vuelve a proponer era un Marx específico: no necesariamente una parodia, como muchos marxistas ortodoxos sostuvieron (cf., por ejemplo, Medio, 1972), sino ciertamente un Marx en el que se destacaban algunos elementos, mientras que a otros —aunque indudablemente presentes en sus escritos, como la dialéctica materialista— se les quitaba importancia. Asimismo, la propia contribución analítica de Sraffa no podía dejar intacta en su integridad la visión de Marx (en el más amplio sentido del término).[27]

---

26 Sobre los límites de este enfoque (el carácter normativo del análisis, la naturaleza exógena del progreso técnico, la exclusión del análisis del papel de las formas de mercado y de los factores monetarios y financieros, así como del papel de los elementos del «corto plazo» en la evolución a «largo plazo»), cf. Roncaglia (1990*a*), pp. 207-209.

27 Por ejemplo, el uso de los instrumentos analíticos sraffianos muestra que la «ley de la tendencia decreciente del tipo de beneficio» marxiana queda desprovista de validez general (cf. Steedman, 1977, cap. 9); la cuestión se debatió en diversos artículos reunidos en Screpanti y Zenezini, 1978). Además, contra lo que afirmaron varios autores (Meek, 1961; Medio, 1972; Eatwell, 1975*b*), la mercancía patrón no constituye el instrumento analítico capaz de relacionar el mundo de los valores-trabajo con el mundo de los precios de producción (cf. Roncaglia, 1975, pp. 76-79); la cuestión ampliamente debatida de la «transformación de valores-trabajo en precios de producción» (para una historia de la cual cf. por ejemplo, Vicarelli, 1975) se resolvió, a la luz de los resultados analíticos de Sraffa, concluyendo que en general los resultados a los que se llegaba en términos de valores-trabajo no pueden ser confirmados por un análisis realizado en términos de precios de producción (cf. en particular, Steedman, 1977).

El núcleo analítico común a los economistas clásicos, a Marx y a Sraffa, fue localizado por Garegnani (cf. en particular Garegnani, 1981 y 1984) en el conjunto de relaciones referentes a los precios de producción y a las variables distributivas que analizó Sraffa (1960). Dicho con mayor precisión,

> las teorías del excedente tienen […[un *núcleo* que está aislado del resto del análisis porque el salario, el producto social y las condiciones técnicas de producción aparecen como ya determinadas. Es en este «núcleo» donde se encuentra la determinación de las partes distributivas distintas del salario, como un residuo: una determinación que […] implica la determinación de los valores relativos de las mercancías. Además, como una extensión natural de esto, encontraremos en el «núcleo» un análisis de las relaciones entre, por un lado, el salario real, el producto social y las condiciones técnicas de producción (las variables independientes) y, por otro lado, las partes distributivas distintas de los salarios, que constituyen el excedente, y los precios relativos (las variables dependientes).[28]

El núcleo analítico que Marx compartió con los economistas clásicos y con Sraffa se toma como fundamento sobre el cual descansa al desarrollar el análisis en distintas direcciones, correspondientes a los elementos considerados como datos exógenos en el libro de Sraffa (distribución de la renta, niveles de producción y empleo, tecnología).

Sin embargo, se destaca que el análisis de las relaciones internas al núcleo y el de las externas a él constituyen «etapas lógicas diferentes» (Garegnani, 1984, p. 297), y que la naturaleza del análisis es sustancialmente diferente en los dos casos. Garegnani (1990) caracterizó esta diferencia de forma clara. Señaló una «distinción entre dos campos de análisis: un campo en el que pueden postularse relaciones cuantitativas generales de una forma suficientemente definida», es decir, el «núcleo»; «y otro campo en el que las relaciones en la economía son tan complejas y

---

28 Garegnani (1981), pp. 13-14. La noción del *núcleo* está conectada con el «método de las posiciones a largo plazo», consideradas como centros de gravedad de la economía: cf. Garegnani (1976*b*). Hay que destacar dos notas de cautela. En primer lugar, junto con las relaciones consideradas internas al núcleo, las variables en consideración (tanto las dependientes como las independientes) también pueden estar conectadas por otras relaciones, que «se dejan a un análisis fuera del "núcleo"» (Garegnani, 1984, p. 297). En segundo lugar, la noción de un núcleo de las teorías del excedente permanece sustancialmente invariable cuando el tipo de beneficio sustituye al salario como variable distributiva independiente que se determina exógenamente, esto es, fuera del núcleo (Garegnani, 1984, pp. 321-322); la importancia de esta modificación fue destacada en Roncaglia (1975, 1990*a*).

variables según las circunstancias, que no permiten las relaciones cuantitativas generales de una forma suficiente definida», es decir, el resto de la teoría económica: «Las relaciones que pertenecen a este segundo campo tienen que estudiarse, por consiguiente, en su multiplicidad y diversidad según las circunstancias».[29]

c) *La reconstrucción «smithiana» de Sylos Labini*

Sylos Labini desarrolló una interpretación «smithiana» de los aspectos centrales de la economía política clásica en una larga serie de escritos (véase, en particular, Sylos Labini, 1954, 1956, 1972, 1974, 1976, 1983, 1984, 2000). En estos escritos Sylos Labini situó en el centro del programa de reconstrucción de la economía política clásica iniciado por Sraffa el papel de las formas de mercado en su interacción con la división del trabajo y el proceso de acumulación. Esto significa poner en el centro del análisis una cadena causal que viene de Smith, más que de Ricardo o Marx: la cadena causal que va de los cambios en la división del trabajo (o, más específicamente, de los cambios tecnológicos) a los cambios que se producen a lo largo del tiempo en las formas de mercado y, de ahí, en el ritmo de la acumulación. Los desarrollos en la distribución de la renta se hacen depender, pues, de estos elementos, junto con los aspectos relativos a la política pública y al marco político-institucional. De este modo, mientras la noción de *excedente* conserva un papel central en el análisis económico, las relaciones funcionales que conectan los precios de producción y la distribución de la renta pierden su papel como pilar central de la teorización económica.

Dicho con carácter más general, la visión de Smith de un proceso de desarrollo caracterizado por elementos positivos y negativos, pero fundamentalmente positivos, y condicionado por reformas institucionales (desde la eliminación de barreras aduaneras a la educación elemental gratuita) volvió a ser propuesta por Sylos Labini como alternativa, si no en oposición, a la concepción marxiana tradicional de un empeoramiento progresivo del capitalismo (ley de la miseria creciente, proletarización, tendencia

---

29 Garegnani (1990), pp. 123-124; las expresiones utilizadas son más cautelosas en la forma, pero no en la sustancia, que las utilizadas en el texto original distribuido con ocasión de la Conferencia de Florencia en 1985. Para la crítica de esta distinción, cf. Roncaglia (1990*a*), pp. 209-211 y (1990*b*).

decreciente del tipo de beneficio) hasta el inevitable hundimiento y la ineludible salida revolucionaria.[30]

Al tratar estas cuestiones, está claro que el problema de la relación entre precios de producción y distribución de la renta, que ocupaba el centro del análisis de Sraffa, constituye un nudo crucial —de hecho, *el* nudo crucial— en la construcción de un sistema teórico basado en la noción de *excedente.* Sin embargo, no constituía para los economistas clásicos, y no tiene que constituir en la actualidad, el principal objetivo de la investigación económica. Tal objetivo debe localizarse, más bien, en la «riqueza de las naciones» y en los factores que determinan su desarrollo en el tiempo y en los diferentes países, especialmente la distribución de la renta y de la riqueza (y —lo que también se olvida con frecuencia— la distribución del poder, que también tiene que ver con el papel de las formas de mercado) entre los distintos grupos de agentes económicos. En otros términos, para volver a proponer una interpretación «clásica» del desarrollo de los sistemas económicos en los que vivimos no es suficiente «construir sobre» el análisis desarrollado por Sraffa en *Production of commodities by means of commodities:* ni en el sentido de extender gradualmente un modelo básico formal, ni en el sentido de extender gradualmente un núcleo analítico restringido de relaciones causales.

La conexión entre las diferentes líneas de investigación que contribuyen a la reconstrucción de la economía política clásica (y, en particular, la conexión entre dos líneas de investigación como la que se ocupa de la relación entre precios relativos y distribución de la renta y la que trabaja sobre las formas de mercado) debe fundarse en la referencia a un marco conceptual común: la representación de la economía como un proceso circular, centrado en las causas que hacen posible la producción del excedente y determinan su distribución entre las distintas clases sociales y los diferentes sectores de la economía y su utilización. Pero dentro de este marco conceptual común es posible distinguir toda una serie de cuestiones analíticas, que evidentemente están relacionadas entre sí, pero que pueden afrontarse mejor si se las analiza por separado (aunque sin

30 Esta oposición es particularmente clara en los escritos de Sylos Labini sobre clases sociales (1974) y subdesarrollo (1983).

perder de vista —«en la trastienda de nuestra mente», como dijo Keynes— sus interconexiones). La «separabilidad analítica» de las diferentes cuestiones (propuesta en Roncaglia, 1975, cap. 7, como una posible interpretación del método implícito en Sraffa, 1960) abre, por lo tanto, el camino a la utilización de distintas áreas de análisis para tratar las diferentes cuestiones analíticas.

Por ejemplo, Sylos Labini (1956) revivió la concepción clásica de las formas de mercado, basada en la dificultad de entrada de nuevas empresas en un sector, más que en el número de empresas presentes en ese sector, y analizó los factores que determinan las «barreras de entrada» con las que se enfrentan las nuevas empresas. Tales factores eran vistos como determinantes de una desviación del tipo de beneficio del sector respecto del tipo de beneficio «básico» que predominaría en condiciones de libre competencia, es decir, en el caso de una libertad ilimitada de entrada. Tal análisis de las formas de mercado es claramente compatible con la idea de una tendencia a un tipo uniforme de beneficio en el caso de libre competencia en todos los sectores de la economía, y, por lo tanto, es compatible con el análisis de Sraffa: en comparación con el supuesto de un tipo uniforme de beneficio, la introducción de formas de mercado no competitivas puede considerarse como una «segunda aproximación». Sin embargo, el objetivo del análisis (a saber, localizar los factores que determinan el tamaño de las barreras de entrada en los distintos sectores de la economía) puede perseguirse independientemente de un análisis como el que se presenta en Sraffa (1960). Entre otras cosas, un vínculo demasiado directo entre las dos líneas de análisis podría limitar el horizonte de estudio de las barreras de entrada a la determinación de las diferencias sectoriales del tipo de beneficio, puesto que éstas representan el vínculo formal que conecta el análisis de las formas de mercado con el análisis de la relación entre precios naturales y distribución de la renta. Por el contrario, junto con las diferencias sectoriales del tipo de beneficio y posiblemente de forma más importante, el análisis de las formas de mercado arroja luz sobre cuestiones tales como la influencia de las barreras de entrada en el ritmo del cambio tecnológico, en el ritmo de la acumulación y en la distribución de la renta (especialmente, cuando la naturaleza de las barreras de entrada y su tamaño son diferentes en los distintos sectores de la economía: cf. Sylos Labini, 1956, 1972, 1984).

En la situación actual de la investigación económica, sostener que esta corriente de investigación abre el camino a la reconstrucción de una economía política clásica es claramente una apuesta. Sin embargo, la apuesta puede no ser excesivamente arriesgada. Dicho con carácter más general, seguramente es difícil prever qué desarrollos tendrán las diferentes corrientes de investigación que se han ilustrado en este apartado; de todos modos, su variedad da testimonio de la vitalidad y atractivo del proyecto de investigación iniciado por Sraffa, que tal vez no ha sido asimilado por completo en el debate contemporáneo.

This page intentionally left blank

17. LA ÉPOCA DE LA FRAGMENTACIÓN

17.1. Introducción

A lo largo de los cincuenta últimos años, más o menos, hemos presenciado una fragmentación de la teoría económica. La investigación se ha ramificado en diferentes direcciones, y sus mismos fundamentos —métodos y técnicas de análisis, conceptos cruciales y supuestos simplificadores, problemas centrales— han experimentado una amplia diversificación. Esto ha llevado a una división del trabajo entre grupos esencialmente autónomos de economistas que a menudo ignoran, o, en cualquier caso, no tienen en cuenta en su propia actividad, lo que sucede en otras áreas de investigación. Esta tendencia se ha visto reforzada por el elevado nivel de los detalles técnicos que, junto con la diversificación en las técnicas de análisis, hacen que los estudios requeridos por cualquier campo de investigación dado sean cada vez más específicos y consuman más tiempo. Por ejemplo, las nuevas teorías evolucionistas de la empresa no tienen ninguna relación con la investigación sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía; sería muy difícil encontrar un terreno común entre la investigación sobre la evolución institucional de los mercados financieros y la llamada «nueva teoría del crecimiento» que trata de hacer que la propia teoría considere endógeno el progreso técnico. Los economistas se especializan cada vez más y limitan progresivamente sus lecturas y sus contactos profesionales a investigadores que trabajan en el mismo campo y persiguen una orientación investigadora similar; se crea un número creciente de revistas especializadas y sociedades profesionales; el mismo proceso de selección académica favorece la fragmentación de los economistas en corporaciones separadas.

Por lo tanto, en esta situación es muy difícil elaborar una ilustración razonablemente equilibrada y completa de las diferentes corrientes de investigación económica. El camino que seguiremos no sólo adolecerá de muchas omisiones, sino que también padecerá el hecho de que las contribuciones más recientes no hayan sido sometidas todavía al habitual proceso de selección a través de debates que todavía están en curso; en consecuencia, la importancia relativa atribuida a las distintas corrientes de investigación depende de la valoración subjetiva de este autor (y de cierta aleatoriedad en sus lecturas) en mayor grado que en el caso de los capítulos anteriores.

El intervalo de tiempo considerado en este capítulo cubre más o menos los últimos cincuenta o sesenta años. Algunos aspectos de este período ya se han considerado en los últimos capítulos, dedicados a los economistas más grandes de la segunda mitad del siglo XIX y de la primera mitad del XX: en los últimos apartados de dichos capítulos ya hemos hecho alusión a los desarrollos más recientes de las corrientes de investigación que allí se han considerado. Estos elementos se recordarán ahora, junto con aspectos que aún no se han tratado en los capítulos anteriores, en el contexto de un breve examen del debate económico contemporáneo.

Empezamos por considerar, en el apartado siguiente, los recientes desarrollos de la teoría del equilibrio económico general, que ya se esbozó más arriba (§ 12.7). En su pretendida generalidad, el proyecto de construcción de una teoría microeconómica axiomática es presentado por sus proponentes como un requisito previo necesario para cualquier otro campo de investigación. Así pues, en cada caso concreto habría que añadir las especificaciones adecuadas (tales como la hipótesis de información asimétrica) para tratar los problemas que surgiesen en las distintas ramas de la economía.

Este propósito metodológico es más claro en unos casos que en otros, tanto menos cuanto más nos apartamos del núcleo tradicional de la teoría marginalista del valor. En todo caso, pronto surgen límites que parece imposible superar. La dificultad crucial es la contradicción existente entre la necesidad de coherencia lógica y la de realismo. Ya de por sí, el análisis del equilibrio económico general implica supuestos cruciales que son claramente irreales, tales como el del vaciamiento del mercado (el equilibrio exacto entre oferta y demanda) como mecanismo fundamental en el fun-

cionamiento de los mercados, o el de la ausencia de intercambios fuera del equilibrio, o el de la integridad de los mapas de preferencia del consumidor, o el de la convexidad de la frontera tecnológica. Por lo tanto, cuando abordamos un campo particular de análisis, es necesario introducir otros supuestos, a fin de especificar correctamente el modelo teórico. Ante todo, se necesitan supuestos simplificadores si el modelo tiene que dar soluciones definidas. De éstas, la más común consiste en volver a modelos de una sola mercancía (lo cual es característico, como veremos, en la corriente principal de la macroeconomía) o a la cláusula marshalliana de *ceteris paribus* y al análisis del equilibrio parcial.

Teniendo presentes estas dificultades, examinaremos —de nuevo brevemente— algunos ámbitos de investigación. Primero, en el § 17.3, consideraremos la teoría de la empresa de Coase, que constituye el punto de partida de las llamadas «nuevas teorías de la empresa». Este enfoque descansa en la existencia de ámbitos que se caracterizan por elevados costes de transacción, lo que favorece la adopción de la organización jerárquica prevaleciente en la empresa; y viceversa, los mercados prevalecen cuando los costes de transacción resultan más bajos que los costes de la dirección centralizada de la actividad productiva. En cualquier caso, la moderna teoría de la empresa es un campo variado, en el que también encontramos las teorías relativas a la separación entre la propiedad y el control, y las modernas teorías de las formas de mercado, desde la teoría del oligopolio de Bain y Sylos Labini, basada en las barreras de entrada en un mercado, hasta la teoría de los mercados accesibles de Baumol, basada en los costes de inmovilizado.

Después examinaremos, en el § 17.4, un grupo de «teorías neoinstitucionales» que abordan el problema de los microfundamentos de las instituciones económicas. En este enfoque las instituciones se conciben como una respuesta racional que da el mercado a las imperfecciones siempre presentes en el mundo real (que consisten principalmente en los costes de transacción y en la información asimétrica). Este enfoque es completamente diferente del de las teorías evolucionistas o históricas, en el que —como en Adam Smith— las instituciones se consideran resultado de un proceso histórico. En este campo, se ha recurrido ampliamente a la teoría de juegos (a la que volveremos en el § 17.8), con un predominio de los juegos de un solo intento, en el caso de las teorías neoinstitucionales, y de

los juegos repetidos, en el caso de las teorías evolucionistas. En ambos casos, las instituciones muestran la preponderancia del comportamiento cooperativo sobre el comportamiento no cooperativo.

El debate sobre la teoría macroeconómica toma un camino sustancialmente diferente. Incluso cuando hablamos de fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, de hecho, la relación con la teoría del equilibrio general tiene un carácter espurio. La simplificación sobre la que descansan las corrientes principales de la investigación (desde el monetarismo de Friedman hasta la teoría del ciclo real de Lucas, o los modelos de generaciones sobrepuestas utilizados, por ejemplo, en los recientes debates sobre sostenibilidad de la deuda pública) implica, de hecho, un mundo de una sola mercancía, y, por lo tanto, —aunque a menudo los investigadores en este campo distan mucho de tenerlo claro— apunta en una dirección opuesta a la del proyecto de investigación walrasiano. Explícitamente externas a él, por supuesto, son las corrientes de investigación que parten directamente de las ideas originales de Keynes.

La teoría moderna del crecimiento, examinada en el § 17.6, tenía también un carácter esencialmente agregado desde el modelo fundamental de Solow. Los intentos para introducir el progreso técnico endógeno y los rendimientos crecientes a escala violan —también en este caso, a menudo sin que los investigadores que trabajan en dicho ámbito sean conscientes de tal defecto básico— la coherencia microeconómica del modelo, aunque la versión de Romer ha sido acogida favorablemente, como una supuesta superación de los límites tradicionales de la teoría neoclásica. Paradójicamente, la formulación original del problema dinámico propuesto por Harrod, aunque se basaba de forma explícita en variables agregadas, se mantiene abierta a desarrollos que no se limitan al mundo de una sola mercancía, como lo demuestra, por ejemplo, el modelo de Pasinetti.

La macroeconomía y la teoría del crecimiento son casos ejemplares de una retirada teórica inducida por el deseo de lograr modelos adecuados para el análisis empírico, que están prosperando favorecidos por los desarrollos en la recogida de datos estadísticos y más recientemente en la informática, pero también en la contabilidad nacional y en la econometría. Estos aspectos son objeto de una breve digresión en el § 17.7. Después, en el § 17.8, consideraremos el uso en el campo económico de algunas técnicas de análisis desarrolladas en el campo colateral de las matemáticas

aplicadas: la teoría de juegos repetidos, la teoría de procesos estocásticos, la teoría del caos. En este último caso, los resultados parecen favorecer diferentes orientaciones de investigación a partir de las que se basan en la noción tradicional de *racionalidad* (y de maximización de una función objetivo por los agentes económicos individuales), sobre la cual también descansa la teoría del equilibrio económico general. Así pues, tenemos, por ejemplo, las ideas sobre la *path dependence* (dependencia del camino elegido) en los nuevos análisis del cambio tecnológico.

El debate sobre las diferentes nociones posibles de racionalidad nos lleva a una serie de otras corrientes de investigación. Algunas de ellas (que se examinan en el § 17.9) tratan cuestiones centrales de la evolución de las sociedades modernas: ética y nuevo utilitarismo, crecimiento y desarrollo sostenible, democracia económica y globalización. En tales campos situados en la frontera con otras ciencias sociales, los economistas que dejan a su espalda el aparato de las teorías del equilibrio ofrecen una variedad de contribuciones útiles para entender las sociedades contemporáneas y para desarrollar y extender la teoría económica.

17.2. La microeconomía del equilibrio económico general

Ya hemos visto, en el § 12.6, que en los años cincuenta se desarrollaba una formulación axiomática de la teoría del equilibrio económico general, con el llamado modelo de Arrow-Debreu. Recordemos ahora brevemente algunos aspectos de este proyecto de investigación y las líneas de evolución que muestra en la etapa más reciente.

La formulación axiomática de la teoría del equilibrio económico general tiene un núcleo analítico que se compone de pocos supuestos. Hay un número dado de agentes económicos y un número dado de mercancías. Las dotaciones iniciales de los agentes económicos y sus preferencias se toman como dadas, suponiéndose que las preferencias son convexas (lo cual equivale, en nuestro contexto, al postulado de la utilidad marginal decreciente). Además, algunas reglas de juego se suponen dadas: esencialmente, un precio para cada mercancía. Sobre la base de tales datos y supuestos, el problema consiste en determinar el conjunto de relaciones de intercambio que surge de la interacción entre los diversos agentes, cuando ellos tratan de mejorar su posición por medio del intercambio.

Definido rigurosamente, el problema es puramente formal: establecer si (y en qué condiciones) existen soluciones, si (y en qué condiciones) tales soluciones son únicas y estables, y encontrar un algoritmo para determinarlas.[1] Por lo tanto, se superpone una interpretación —que, de hecho, ya está implícita en la elección de la terminología (agentes económicos, mercancías, preferencias)— al problema formal: la teoría se presenta, pues, como representativa de los mecanismos de un mercado competitivo. Esta interpretación abre paso a la consideración de cuestiones adicionales, extendiendo el esquema original por medio de la redefinición de los conceptos básicos y/o la introducción de supuestos adicionales.

Por ejemplo, como se sugirió más arriba (§ 12.6), la noción de *bien económico* puede extenderse para incluir bienes «fechados» y «contingentes»: una mercancía con unas características físicas específicas, por ejemplo acero de una calidad especial, se considera como tantos bienes diferentes como posibles fechas de entrega (dando origen de este modo a otros tantos mercados a plazo), y como «posibles estados del mundo» (por ejemplo, distintas condiciones en las relaciones de política internacional). Así pues, tenemos modelos de equilibrio intertemporal, que tratan de bienes «fechados», y modelos de equilibrio con mercados contingentes: la simple redefinición de un concepto abre nuevas perspectivas al análisis.[2]

Otro desarrollo del modelo básico, que ya propuso Walras (cf. más arriba § 12.2), consiste en introducir la posibilidad de procesos productivos, que transforman los bienes originalmente disponibles en otros bienes: entonces es necesario introducir entre los datos del problema las «funciones de producción» (que generalmente se suponen cóncavas, de acuerdo con el postulado de la productividad marginal decreciente). También es necesario, a nivel conceptual, atribuir a los agentes económicos un papel

---

1 Para tratar el problema de estabilidad es evidentemente necesario introducir supuestos de comportamiento del sistema fuera de la situción de equilibrio: por ejemplo, suponiendo que si para una mercancía dada la oferta supera a la demanda, su precio tiene que disminuir. De hecho, sólo puede garantizarse la estabilidad con supuestos muy restrictivos: para un examen de la cuestión, cf. Hahn (1982*b*). Sobre las dicotomías estática-dinámica y estabilidad-inestabilidad, cf. Weintraub (1991).

2 Por ejemplo, los mercados de distintos «estados del mundo» referidos a una variable dada, permaneciendo sin cambios todo lo demás, pueden interpretarse como mercados que determinan las primas de seguro ante contingencias específicas.

adicional: el de coordinadores del proceso productivo, que buscan oportunidades de ganancia adquiriendo medios de producción y vendiendo los productos.

A lo largo del tiempo, la corriente de investigación sobre el equilibrio económico general ha usado diferentes instrumentos analíticos: el cálculo diferencial utilizado por los primeros teóricos de la revolución marginalista, después la topología desde los años veinte; en los cincuenta la teoría de juegos entró en escena y se impuso gradualmente.[3] La ventaja de esta última es que contempla las interacciones entre los agentes económicos: mientras que en la teoría tradicional cada agente económico, al tomar sus decisiones, considera las de los demás como parámetros dados, que se expresan en el precio de mercado y en la cantidad global ofrecida y demandada, en el caso del «comportamiento estratégico» cada agente económico tiene en cuenta las posibles reacciones de los demás. De este modo ya no es necesario suponer que cada agente económico tiene una dimensión infinitesimal en comparación con las dimensiones globales del mercado de cada mercancía: un supuesto difícil de admitir, tanto más si consideramos que en la transición al modelo intertemporal con mercados contingentes el número de mercancías se multiplica por un factor muy elevado, mientras que el número de agentes económicos no varía.

En el período más reciente, la investigación en el enfoque del equilibrio económico general se ha concentrado en los límites al funcionamiento óptimo del mercado por distintas circunstancias. Así, la imposibilidad de especificar plenamente todos los aspectos de un acuerdo origina el llamado «problema del principal-agente», esto es, la posibilidad de que la persona que acepta la responsabilidad de un puesto de trabajo (el agente tiene que cumplir una determinada tarea) utilice los márgenes de libertad

3 Un paso decisivo en esta dirección fue el libro de von Neumann y Morgenstern (1944); cf. más arriba § 12.5. Un importante y reciente libro, Mirowski (2002), ilustra el camino de la teoría microeconómica dominante desde von Neumann y Morgenstern (1944) hasta nuestros días, destacando entre otras cosas el papel de la Cowles Commission y de la Rand Corporation, junto con el de las subvenciones militares, en la formación de un consenso dominante alrededor de la teoría axiomática del equilibrio general. Mirowski también señala los inicios de una línea de investigación distinta que está presente en el pensamiento de von Neumann y Morgenstern, particularmente el primero de los dos, con su oposición al equilibrio de Nash (cf. más arriba § 12.5) y su propensión hacia desarrollos evolucionistas de la teoría de juegos.

de acción de que dispone en su propio interés, más que en interés de la persona que le confía la tarea (el principal). Una vasta literatura trata, pues, el problema de diseñar las estructuras de incentivos adecuadas para inducir al agente a que adopte los intereses del principal como si fuesen suyos.[4]

El «problema del principal-agente» no es sino una especie de un género más amplio, la investigación sobre los efectos de las imperfecciones del conocimiento de los agentes económicos. En el campo de las finanzas, por ejemplo, la información asimétrica se utiliza para justificar la estabilidad de las relaciones entre banca y empresa financiada. La diferente disponibilidad de información del vendedor y del comprador sobre el bien intercambiado se encuentra, pues, en el centro de la teoría de los «limones» [expresión coloquial que indica que el comprador corre el riesgo de ser engañado] propuesta por George Akerlof (n. 1930, premio Nobel en el 2001) en 1970: un mecanismo de selección adversa en el que —con una generalización de la ley de Gresham— la mala mercancía expulsa del mercado a la buena mercancía.[5]

Debe destacarse que, a pesar de las referencias a la metodología del equilibrio económico general, los modelos utilizados para analizar los diversos casos de asimetría o información imperfecta caen muy a menudo dentro de la categoría de equilibrios parciales. En efecto, sin recurrir a simplificaciones es prácticamente imposible obtener resultados significativos del análisis. El uso de modelos extremadamente simplificados para tratar cuestiones específicas, recurriendo a supuestos ad hoc, ha sido ciertamente el camino más habitual de la investigación en los veinte años últimos.

---

4 Entre las primeras obras sobre el problema recordemos Ross (1973); para una ilustración de los resultados alcanzados por esta corriente de investigación véase, por ejemplo, Mas-Colell et ál. (1995), pp. 477-510; en general, este texto constituye una referencia para un examen del «estado del arte» en el campo microeconómico, y, por lo tanto, también para otros aspectos que se indican en este apartado.

5 El ejemplo de Akerlof es el del mercado de coches usados: el comprador no puede valorar exactamente las condiciones del coche usado que se ofrece en venta, y es probable que si el precio demandado es el promedio de un coche de su edad, el coche específicamente ofrecido en venta sea de inferior calidad en comparación con el coche promedio. Los casos a los que puede aplicarse esta teoría son numerosos: desde la selección entre solicitudes de préstamo a la selección entre potenciales clientes de seguros, hasta la selección entre trabajadores por contratar.

Con frecuencia se sostiene que esto proporciona unos fundamentos microeconómicos rigurosos para el tratamiento de temas concretos, originalmente tratados en marcos conceptuales distintos del de la teoría del equilibrio económico general. El resultado, sin embargo, es del todo diferente: el intento de evitar la indefinición absoluta de los resultados impone elecciones oportunistas. Los caminos que se adoptan más a menudo son los de la vuelta al análisis del equilibrio parcial, o al supuesto de un mundo de una sola mercancía: se sacrifica el rigor analítico o se sacrifica el realismo. La conclusión es que, a pesar de los esfuerzos consumidos en ella, la corriente de investigación del equilibrio económico general no superó sus límites básicos (de los supuestos de convexidad recordados más arriba a la dificultad de excluir los equilibrios múltiples o la inestabilidad del equilibrio): así pues, sigue siendo un ejercicio abstracto, un fin en sí misma, desprovista de utilidad para la comprensión de los sistemas económicos en los que vivimos. En efecto, la referencia al enfoque del equilibrio económico general se utiliza con frecuencia de forma tortuosa, por una parte, como un truco retórico para aumentar el valor de los modelos con bajo contenido teórico, y, por otra, como horcas caudinas para los estudiantes de cursos económicos avanzados.

17.3. Las nuevas teorías de la empresa

La teoría del equilibrio económico general considera las relaciones entre agentes económicos legalmente independientes e intenta demostrar cómo pueden alcanzarse, bajo ciertos supuestos, las soluciones de equilibrio. Surge, pues, un problema: ¿por qué tiene que existir la empresa?

Recordemos que, mientras que en el mercado los agentes legalmente independientes entran en relación entre sí, dentro de cada empresa predominan las estructuras organizativas basadas en «el mando», esto es, en la jerarquía y en la centralización de las decisiones y el control sobre su ejecución. ¿Qué es, por lo tanto, lo que determina la frontera entre estas dos diferentes formas de organización de la vida económica, el mercado y el mando?

En la tradición neoclásica, la respuesta más ampliamente aceptada puede remontarse a un artículo publicado en 1937 por el americano Ronald Coase (n. 1910, premio Nobel en 1991), cuyas ideas han sido

adoptadas y desarrolladas por otros, especialmente durante los últimos veinte años, después de un largo período de práctico olvido. Coase destacaba que las transacciones de mercado tienen un coste para los participantes: es necesario recoger información, buscar una contraparte que esté dispuesta al intercambio, negociar los precios y otras condiciones. Todo esto implica tiempo y gasto. En ausencia de la estructura organizativa de la empresa, cada trabajador tendría que negociar la adquisición de una variedad de inputs —los productos semiacabados y las materias primas que él mismo utiliza, sus herramientas de trabajo, servicios de ingeniería, y así sucesivamente—, y después tendría que negociar la venta de su propio producto, que en general será sólo un producto semiacabado o parte del producto final. La empresa permite la simplificación, reduciendo drásticamente el número de transacciones necesarias y sustituyendo la negociación de todos los aspectos del proceso productivo por una organización basada en el mando (esto es, en una estructura decisional jerárquica). Cuando aumenta el tamaño de la empresa, su organización interna se hace cada vez más compleja y menos eficiente; más allá de un determinado punto —que corresponde a la dimensión óptima de la empresa—, los costes de las crecientes relaciones basadas en el mando comienzan a ser mayores que los costes de recurrir al intercambio, es decir, al mercado.

Una respuesta completamente distinta a la pregunta de por qué existe la empresa la proporcionan los economistas radicales que consideran las relaciones de poder económico. El americano Stephen Marglin (1974) sostenía, por ejemplo, que la superioridad de la empresa —en particular de la gran empresa— como una forma de organización de la producción se basa en elecciones tecnológicas (producción en masa de bienes estandarizados) de las que no existía necesidad. Habría sido posible una línea alternativa de desarrollo tecnológico basada en la producción flexible; tal alternativa habría favorecido formas organizativas más parecidas a las tiendas artesanales que a la gran industria manufacturera moderna. La línea tecnológica de producción en gran escala de bienes estandarizados, por lo tanto la gran corporación, predominaba —según Marglin— principalmente porque esto favorece la apropiación del excedente por parte de las clases dominantes, gracias al control sobre el proceso productivo hecho posible por la forma organizativa de mando y por la división del trabajo dentro de la empresa.

Las ideas de Marglin han sido severamente criticadas por el historiador americano David Landes (1986). Este último vuelve a proponer la respuesta original de Smith: la empresa moderna predomina sobre las tiendas artesanales porque permite una reducción del coste, al explotar las economías de escala que pueden obtenerse a través de la división del trabajo en el proceso productivo y a través de la consiguiente introducción de maquinaria. Sin embargo, debe observarse que tal respuesta cae fuera del enfoque basado en la noción tradicional de *equilibrio.* En efecto, según la línea argumental de Smith, las empresas no tienen una dimensión óptima: su crecimiento tiene lugar en el tiempo, en el curso de un proceso dinámico que no puede ser interpretado por el análisis estático de la teoría tradicional.

El crecimiento de la dimensión de la empresa, que sitúa en un primer plano a las grandes corporaciones, lleva a otro problema: ¿quién controla a las empresas? Las sociedades anónimas tienen altos cargos directivos que en general no son los propietarios, los cuales acostumbran a ser muy numerosos.

Los economistas americanos Adolf Berle (1895-1971) y Gardiner Means (1896-1988), en un libro publicado en 1932, localizaron en la sociedad anónima y en la separación entre propietarios y directivos las características de una nueva forma de sociedad, el *capitalismo gerencial.* En una etapa inicial del proceso de industrialización, el *capitalismo competitivo,* predominaban las pequeñas empresas dirigidas directamente por sus propietarios. Después, con el ascenso de las grandes empresas organizadas como sociedades anónimas, la propiedad se subdividió entre muchos pequeños accionistas; los directivos de la empresa adquieren suficiente autonomía para convertirse en los protagonistas reales de la vida económica, asumiendo la responsabilidad de todas las decisiones relativas no sólo a la vida corriente de las empresas, sino también a las elecciones estratégicas a largo plazo.

Muchos economistas (entre ellos el americano William Baumol, n. 1922, en un libro publicado en 1959), compartiendo las ideas de Berle y Means, dedujeron de ellas un cambio en los objetivos de la empresa: el objetivo de la maximización del beneficio había predominado en la etapa del capitalismo competitivo, cuando las empresas eran gestionadas directamente por sus propietarios; en la etapa del capitalismo gerencial predominan otros

objetivos, especialmente la maximización de las ventas, que corresponde mejor a los intereses de los directivos de la empresa.

Evidentemente, los directivos tienen que considerar el riesgo de ser sustituidos en la junta general de accionistas anual, si un nuevo grupo de propietarios se hace con el control de la empresa. Esto puede suceder cuando muchos accionistas, insatisfechos con la dirección de la sociedad y en particular con sus dividendos y la cotización de sus acciones, las venden en bolsa; en este caso es posible que un nuevo grupo se haga con el control de la empresa, dado que dicho grupo puede adquirir con más facilidad un número de acciones suficiente para obtener una mayoría en las reuniones de accionistas. La «teoría del capitalismo gerencial» se basa en esta restricción de la libertad de acción de los directivos, como la desarrolló el economista inglés Robin Marris, en un libro publicado en 1964.

Otra corriente de investigación se refiere al poder de mercado de las grandes empresas. El italiano Paolo Sylos Labini (1920-2005) y el americano Joe Bain (1912-1993), en dos libros publicados en 1956 desarrollaron una teoría del oligopolio (analizando, respectivamente, los casos de oligopolio concentrado y diferenciado), considerándolo como la forma común del mercado, en comparación con la cual la competencia pura y el monopolio constituyen dos casos extremos. En el caso del oligopolio, las empresas presentes en el mercado están parcialmente protegidas frente a la competencia de las participantes potenciales por una «barrerra de entrada», cuyo estudio es el objeto de la teoría. Tal barrera no es insuperable (en cuyo caso habría monopolio, mientras que el caso de la no existencia de barreras corresponde a la competencia perfecta); su dimensión, y, por lo tanto, la dificultad de superar aquella barrera, depende de una serie de factores que se tratan en los escritos de Bain y Sylos Labini, y en la literatura posterior sobre el tema. Por ejemplo, en el caso del oligopolio concentrado, el tamaño de la barrera de entrada depende de la dimensión óptima tecnológicamente mínima de la planta, y en general de las economías de escala, que requiere la nueva empresa para entrar en el mercado con una producción mínima de dimensiones significativas, tal que no encuentre salida en el mercado a los precios corrientes; en el caso del oligopolio diferenciado, depende de los gastos de publicidad necesarios para imponer la nueva marca en el mercado. Defendidas por estas barreras, las empresas que ya están presentes en el mercado pueden obtener beneficios muy superiores a los del nivel competitivo y disfrutar de

cierta libertad de acción, aunque dentro de los límites determinados por el riesgo de entrada de nuevos competidores en el sector.[6]

Algunos economistas keynesianos han desarrollado teorías del comportamiento de la gran empresa que muestran notables semejanzas con las de Marris, Bain y Sylos Labini. Recordemos en particular al austríaco Josef Steindl (1952), al americano Alfred Eichner (1976) y al inglés Adrian Wood (1975). Estos economistas asumen el punto de vista keynesiano según el cual las decisiones de inversión de las empresas constituyen el *primum mobile* en la evolución de la economía. Una vez que se ha decidido el nivel de inversión que debe realizarse, las empresas tienen que decidir cómo financiarla; por una serie de razones, prefieren utilizar fuentes internas (beneficios no distribuidos en forma de dividendos a los accionistas), más que endeudamiento.[7] Por lo tanto, según la teoría poskeynesiana de la empresa, los empresarios fijan los precios de los productos de modo que obtengan un margen de beneficio suficiente para financiar el nivel de inversión deseado.

Naturalmente, esta teoría sólo puede referirse a empresas dotadas de cierto poder de mercado, que les permite fijar autónomamente los precios de sus productos y que al hacerlo así no se ven estrictamente obligadas por la competencia de otras empresas. Sin embargo, incluso en el caso de las empresas oligopolísticas hay que dudar si los precios pueden fijarse libremente, de manera que generen un volumen de beneficios suficiente para financiar cualquier volumen de inversión que las empresas deseen llevar a cabo. Podemos, por lo tanto, interpretar que las teorías keynesianas de la empresa se refieren a la utilización de márgenes de elección de los que disponen los altos directivos en presencia de fuertes elementos de incertidumbre y de condiciones oligopolísticas.

---

6 Esta teoría fue reformulada por Modigliani (1958) en términos compatibles con el análisis neoclásico tradicional, con una «síntesis neoclásica» paralela a la realizada por él mismo con la teoría de Keynes.

7 El «teorema Modigliani-Miller», según el cual en condiciones de competencia perfecta y conocimiento perfecto las diferentes fuentes de financiación son equivalentes (cf. Modigliani y Miller, 1958), es considerado inaplicable, explícita o implícitamente, por estos economistas, los cuales creen que en general predominan las condiciones de mercado no competitivo y el conocimiento imperfecto.

Un desarrollo de las teorías de las formas de mercado basadas en barreras de entrada es la teoría de los «mercados accesibles» *(contestable markets)* desarrollada por Baumol y otros (1982). Mercados perfectamente accesibles son aquellos en los que no existe coste de entrada ni salida. En tales mercados ninguna empresa puede obtener beneficios extraordinarios. En efecto, cualquier oportunidad de beneficios extraordinarios, incluso temporales, atrae inmediatamente nuevas empresas al mercado. La ausencia de costes de salida permite que las nuevas empresas eviten cualquier riesgo, por ejemplo, debido a las reacciones de empresas que ya estén presentes en el mercado: si las condiciones de mercado cambian y los beneficios extraordinarios se convierten en negativos, la nueva empresa puede salir inmediatamente sin tener que soportar ningún coste (con lo que habitualmente se llama comportamiento *hit and run,* relámpago). Los costes de salida provienen principalmente de la existencia de bienes de capital fijo que no pueden reutilizarse una vez que se haya abandonado la actividad para la que fueron adquiridos: los llamados «costes inmovilizados» *(sunk costs).* Este elemento constituye la principal novedad de la teoría de los mercados accesibles, en relación con la teoría de las formas de mercado basada en las barreras de entrada.

Para completar este rápido examen del moderno debate sobre las teorías de la empresa es preciso recordar por lo menos las teorías evolucionistas, que ya hemos mencionado al acabar el capítulo sobre Marshall. Estas teorías han sido propuestas para explicar en particular el comportamiento de la empresa y la industria en el proceso de cambio tecnológico. En el enfoque propuesto por los americanos Richard Nelson (n. 1930) y Sidney Winter (n. 1935) en un libro de 1982, la estructura de la industria en cualquier momento del tiempo no se considera como el resultado de un proceso de maximización (de beneficios o de ventas), sino de un proceso evolutivo. Algunas empresas pueden crecer más deprisa que otras, algunas quiebran mientras que otras se ponen en marcha; la industria evoluciona en el tiempo como resultado de las vicisitudes de las empresas que la forman. Como en biología, se propone el recurso a modelos matemáticos de tipo estocástico, que pueden tener en cuenta el elemento causal siempre presente en los acontecimientos económicos, pero también las diferentes probabilidades de los distintos acontecimientos. Los «genes» de las empresas —que determinan la identidad de cada una de ellas, transmiten de una a otra las principales características de comportamiento y experimentan

«mutaciones» en el tiempo— están constituidos por «rutinas»: procedimientos estándar adoptados por la empresa en la producción, comercialización del producto, dirección financiera y demás. En una economía de mercado las rutinas que prevalecen, y, por lo tanto, determinan los rasgos dominantes de las empresas, son aquellas que aseguran el éxito, a saber, aquellas que a largo plazo aseguran la maximización del beneficio.

17.4. Instituciones y teoría económica

En el apartado anterior analizamos el enfoque de Coase para explicar la existencia de la empresa sobre la base de los costes de transacción. Dicho enfoque ha dado origen a otras corrientes de investigación, que consideran los derechos de propiedad y las instituciones políticas en general como el resultado de procesos racionales de elección en presencia de costes de transacción (y de asimetrías de información que dan origen a problemas «principal-agente»).

Entre los exponentes principales de esta corriente de investigación, llamada neo-institucionalismo, recordemos a los americanos Douglass North (n. 1920, premio Nobel en 1993) y Oliver Williamson (n. 1932).[8] En esencia, el neo-institucionalismo puede considerarse hasta ahora como otro caso de síntesis neoclásica: el problema de las instituciones, que tradicionalmente se ha abordado con análisis histórico-sociológicos, se lleva al campo de la teoría del comportamiento racional de los agentes económicos maximizadores.

Por lo tanto, el neo-institucionalismo se opone a la escuela institucionalista que, bajo la influencia de Thorstein Veblen (cf. más arriba § 13.8), tuvo un amplio éxito en los Estados Unidos a principios del siglo XX, inspirando entre otras cosas la fundación de la American Economic Association en 1885. En la estela de la escuela histórica alemana (cf. más arriba § 11.2), el estudio de las instituciones y de la estructura social que subyace en un sistema económico, incluso con diferencias profundas entre los países, se contrapone a la teoría abstracta y al «vicio ricardiano» consisten-

8 Cf. por ejemplo, North (1990), Williamson (1975; 1986), y el amplio informe de Eggertsson (1990).

te en aplicar la teoría sin la debida cautela a la interpretación directa de la realidad.[9] En la actualidad, los escritos de los institucionalistas se consideran a menudo ajenos al campo de la economía, o a lo sumo se concede que se encuentran en la frontera entre la economía, la sociología y la historia. Sin embargo, abundan en sugerencias extremadamente útiles para el análisis económico, las cuales de vez en cuando emergen en las corrientes heterodoxas de investigación, como en el caso del análisis de los procesos concretos de fijación de precios por parte de las empresas.

En la segunda mitad del siglo XX, el exponente más conocido de la tradición institucionalista es John Kenneth Galbraith (1908-2006); algunas de sus obras, como *The affluent society* [La sociedad opulenta] (1955) y *The new industrial state* [El nuevo Estado industrial] (1967) han atraído una amplia atención. Según Galbraith, el paradigma del equilibrio perfectamente competitivo es del todo inadecuado para interpretar las economías contemporáneas, cuya evolución se determina principalmente por la interacción entre grandes actores, como el Gobierno (especialmente el militar), las empresas más grandes y los sindicatos.

Con Galbraith, que estuvo entre los protagonistas de la Administración Kennedy, el institucionalismo se encontró con el poskeynesianismo, que se considerará en el próximo apartado. Igual dirección toma el debate sobre los diferentes sistemas financieros que se ha desarrollado desde los años setenta: el sistema japonés de los *keiretsu,* el sistema alemán basado en los bancos universales y el sistema anglosajón basado en el mercado.[10] La teoría poskeynesiana de las finanzas[11] constituye en este aspecto una

---

9 El institucionalismo americano se vio fortalecido, en el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, por el influjo de los académicos austríacos y alemanes que se vieron obligados a exiliarse a causa del nazismo. Éste fue el origen, entre otras cosas, de la New School por Social Research de Nueva York. Después de la Segunda Guerra Mundial, el enfoque institucionalista, aunque ha perdido terreno ante la difusión de la síntesis neoclásica de Samuelson, tiene todavía su propia revista, *Journal of Economic Issues.* Para una breve reseña del institucionalismo en la segunda mitad del siglo XX, cf. Hodgson (2003).

10 Entre las raíces de este debate debemos recordar también el libro de Hilferding (1910), aunque él mantiene una perspectiva marxista, más en concreto la austro-marxista recordada más arriba, en el § 9.9; Hilferding estudió el predominio del capital financiero sobre el capital manufacturero.

11 Cf. por ejemplo, Davidson (1972); Minsky (1982); Kregel (1996); Tonveronachi (1988).

fecunda mediación entre la actitud antiteórica de los institucionalistas y las teorías keynesianas.

En Europa, el debate renovado sobre la relación entre instituciones económicas y estructura social se ha referido en sus fases más recientes al llamado estado de bienestar: esencialmente, educación, asistencia médica y planes de pensiones con apoyo estatal. También en este caso el debate tiene lugar en un territorio que limita con la economía, la sociología y la politología; para una ilustración breve pero densa de los problemas existentes en esta esfera véase Dahrendorf (1995).

17.5. La teoría macroeconómica después de Keynes

Entre los diferentes grupos de economistas que toman parte en el variado debate teórico contemporáneo sobre temas macroeconómicos de empleo y dinero, muchos se remiten a las ideas de Keynes, para revivirlas (aunque en una versión adecuadamente modificada) o para criticarlas. Distingamos tres grupos principales: los economistas de la síntesis neoclásica, que han dominado durante más de treinta años después del final de la Segunda Guerra Mundial y que se caracterizan por la inserción de elementos keynesianos —particularmente en relación con la política económica— en la tradición marginalista; los monetaristas y la escuela de las expectativas racionales, que rechazan más o menos radicalmente la intervención pública y, en el nivel estrictamente teórico, la teoría keynesiana, que consideran contradictoria con la estructura analítica del enfoque marginalista; y, finalmente, los poskeynesianos que, diametralmente opuestos a los demás grupos, vuelven a proponer los elementos distintivos del pensamiento original de Keynes, *in primis* la incertidumbre.

a) *La síntesis neoclásica*[12]

Enfrentados con la experiencia de la Gran Depresión de los años treinta, muchos economistas se han visto inducidos a prestar atención a las ideas de Keynes sobre la oportunidad de las intervenciones públicas en apoyo de

12 «La "síntesis neoclásica" fue una marca acuñada por Samuelson, en la quinta edición de su *Economics* (1955)» (Blaug, 2003, p. 407).

la demanda, a fin de contrarrestar el paro, aunque se resistieran a abandonar la teoría marginalista del valor y de la distribución que constituía el fundamento de su propia educación. Para conciliar estos dos aspectos, la teoría de Keynes se reinterpretó insertándola en el marco del enfoque marginalista, mientras se añadían supuestos ad hoc, tales como la rigidez de los salarios a la baja, al núcleo de la teoría marginalista del valor y de la distribución, de forma que el desempleo fuera un resultado posible.

A lo largo de este camino encontramos en particular a John Hicks (1904-1989, premio Nobel en 1972). En un artículo de 1937, Hicks propuso el esquema llamado IS-LM, que traducía la teoría de Keynes en términos más tradicionales de un modelo de equilibrio económico general simplificado, con la presencia de tres mercados: bienes, dinero y bonos (aunque este último, gracias a la «ley de Walras» —cf. más arriba § 12.3— sólo desempeña un papel puramente pasivo, y puede concentrarse la atención en los dos primeros).

El mercado de bienes está en equilibrio cuando la oferta, esto es, la producción, es igual a la demanda agregada (que en el supuesto simplificador de una economía cerrada sin gasto gubernamental y sin impuestos corresponde a la demanda de bienes de consumo e inversión). La condición de equilibrio, es decir, la igualdad entre la oferta y la demanda agregadas, se da cuando el ahorro, que es una función creciente de la renta, es igual a la inversión, que se considera una función decreciente del tipo de interés.

El mercado de dinero está en equilibrio cuando la demanda y la oferta de dinero son iguales. Según el supuesto de dinero exógeno, la oferta de dinero viene determinada por las autoridades monetarias que controlan directamente la emisión del dinero legal, e indirectamente el volumen del dinero bancario que pueden crear los bancos. La demanda de dinero es igual a la suma de dos componentes: la demanda de dinero por el motivo transacción, que es una función creciente de la renta, y la demanda de dinero especulativa —la demanda sobre la que Keynes concentró su atención y que expresa la elección de la forma, dinero o bonos, en que se mantiene la riqueza—, considerada función decreciente del tipo de interés.

Siguiendo las mismas líneas que Hicks encontramos a Franco Modigliani (1918-2003, nacido en Italia y después emigrado a los Estados

Unidos —como muchos otros italianos, austríacos y alemanes— para escapar a la persecución racial, premio Nobel en 1985). En un artículo de 1944, posteriormente desarrollado en otro artículo de 1963, Modigliani amplió el esquema IS-LM para considerar explícitamente también el mercado de trabajo. Como en los demás mercados, también en el mercado de trabajo las variaciones de los precios conducen al equilibrio entre demanda y oferta. Dicho con mayor precisión, las variaciones del tipo de salario, esto es, el precio de los servicios de trabajo, llevan al equilibrio la demanda y la oferta de trabajo, asegurando así el pleno empleo. Para obtener el resultado «keynesiano», a saber, la posibilidad de una situación de paro persistente, es, por lo tanto, necesario introducir algún obstáculo que impida el libre funcionamiento del mercado de trabajo. Tal obstáculo se encuentra en la naturaleza no competitiva del mercado, debida al poder de negociación de los sindicatos, que determina la rigidez de los salarios a la baja.

El libro de Patinkin (1956) es otra contribución importante a la construcción y creciente dominio de la síntesis neoclásica, que llama la atención sobre la no neutralidad del dinero fuera del estado de equilibrio: cuando los salarios reales muestran cierta resistencia a variar porque la disminución de los salarios monetarios provocada por el desempleo viene acompañada por un descenso de los precios, entra en acción otro mecanismo de ajuste, el llamado efecto Pigou, por el que el aumento del valor real de las tenencias en dinero, debido a la disminución de los precios, provoca un aumento del consumo que no sólo depende de la renta corriente, sino también de la riqueza real.

De este modo la teoría keynesiana se presenta como un caso particular de la teoría marginalista: aquel caso en que no puede alcanzarse el equilibrio de pleno empleo porque el mercado de trabajo no es un mercado competitivo. Tenemos, por lo tanto, la síntesis neoclásica, esto es, una síntesis entre la teoría neoclásica del valor y la teoría de la ocupación de Keynes,[13] que en la segunda mitad del siglo XX dominó la enseñanza de la macroeconomía en todo el mundo.

---

13 O mejor, como ya se dijo, un caso específico de la teoría neoclásica basado en supuestos ad hoc, mientras que la teoría de Keynes se modificó en aspectos esenciales como el papel de la incertidumbre y las expectativas.

La síntesis neoclásica absorbe la tesis keynesiana de la posibilidad de equilibrios con subempleo en el marco del enfoque marginalista tradicional, basada en la noción de mercados en los que las variaciones de los precios aseguran el equilibrio entre oferta y demanda. Esto abre el camino al reconocimiento de la utilidad de la intervención pública en la economía: el desempleo puede ser combatido mediante el recurso a políticas fiscales y monetarias, útiles en general para regular la economía, evitando o reduciendo sus oscilaciones cíclicas.

Naturalmente, en presencia de algún poder de mercado por parte de los sindicatos, la intervención pública dirigida a reducir el desempleo puede llevar simultáneamente a un aumento de la tasa de crecimiento de los tipos de salarios monetarios, el cual, a su vez, genera un aumento de la inflación. La relación inversa *(trade-off)* entre el paro y la tasa de inflación se volvió a proponer en un artículo de 1958, frecuentemente citado, del economista neozelandés A. W. Phillips (1914-1975). La curva decreciente que representa dicha relación inversa (la llamada «curva de Phillips») representa, según los economistas de la síntesis neoclásica, el conjunto de posibles elecciones de política económica. Sin embargo, como veremos más adelante, esta visión se ha visto sometida a una serie de críticas a lo largo de los treinta últimos años.

Analicemos brevemente aquí tres líneas de investigación que podemos considerar variantes de la síntesis neoclásica. La primera tuvo su origen en Robert Clower (n. 1926) y Alex Leijonhufvud (n. 1933), que interpretaron la teoría de Keynes como una teoría del desequilibrio, cuyos microfundamentos deben hallarse no en el enfoque walrasiano sino más bien en el marshalliano, teniendo en cuenta los problemas de información, difusión y coordinación intertemporal de las economías reales.[14]

---

14 En ausencia de un subastador walrasiano, las transacciones pueden tener lugar a precios que no sean de equilibrio; además, se supone que el ajuste de las cantidades es más rápido que el ajuste de los precios; en consecuencia, tanto los compradores como los vendedores están sujetos a restricciones cuantitativas. Cf. Clower (1965); Leijonhufvud (1968). Posteriormente, los modelos de Barro y Grossman (1971) y Malinvaud (1977) reformularon esta línea de investigación en términos de esquemas walrasianos en los que los precios y los salarios monetarios son fijos y las transacciones pueden tener lugar a precios de desequilibrio. El resultado es la posibilidad de «racionar» la demanda o la oferta, y, por lo tanto, de un desempleo «clásico» provocado por la rigidez de los salarios a la baja o de un desempleo «keynesiano» provocado por la insuficiencia de la demanda efectiva.

La segunda línea de investigación es la llamada «nueva economía keynesiana», cuyo principal representante es Joseph Stiglitz (n. 1943, premio Nobel en el 2001), que intentaba localizar en diferentes tipos de fallos del mercado el origen del desempleo. En otras palabras, se buscan explicaciones microeconómicas para las rigideces que a nivel macroeconómico causan la presencia del paro. Así, tenemos modelos basados en *menu costs* (costes de ajustar los precios por parte de las empresas, a consecuencia de lo cual el ajuste a la demanda tiene lugar a través de los niveles de producción y, por lo tanto, de empleo, más que a través de los precios), modelos *insider-outsider* (en los que los que ya están empleados disfrutan de un margen de poder de mercado que utilizan para conseguir salarios más altos, a costa de niveles de empleo más elevados), modelos de *efficiency wages* (en los que las empresas prefieren evitar las reducciones de los salarios monetarios, para conservar a los trabajadores experimentados, presumiblemente más eficientes que los nuevos empleados potenciales), y la lista podría seguir. El éxito de esta línea de investigación es muy difícil de comprender: para reproducir los notables resultados del análisis keynesiano en la tradición neoclásica, se han introducido supuestos ad hoc, que a menudo son unos supuestos inverosímiles, sobre los inseguros fundamentos teóricos de los modelos de una sola mercancía y/o del equilibrio parcial con su relación inversa entre salarios reales y desempleo.

La tercera línea de investigación se refiere a la extensión de la síntesis neoclásica al campo de la teoría monetaria. Recordemos aquí a James Tobin (1918-2002, premio Nobel en 1981), que explica la demanda de dinero como una elección de cartera por parte del agente económico racional en presencia de riesgo.[15]

---

15 En este contexto Tobin proponía la útil noción que ahora se conoce como «la *q* de Tobin», definida como la relación entre la valoración corriente en el mercado de un stock de capital dado y su valor de reposición (que para los bienes de capital físico viene dado por su coste de producción). En algunos aspectos esta línea de investigación puede incluir también el teorema de Modigliani-Miller que ya se mencionó antes (nota 7) y los CAPM (*capital asset pricing models,* modelos de fijación del valor de los activos de capital) que ahora dominan la teoría de las finanzas. Esta línea de investigación ya ha producido unos cuantos premios Nobel: aparte de Modigliani, que también efectuó contribuciones importantes en diversos campos, y Tobin, obtuvieron el Nobel Harry Markowitz (n. 1927), Merton Miller (n. 1923) y William Sharpe (n. 1934) en 1990, y Robert Merton (n. 1944) en 1997.

b) *Monetaristas y teóricos de las expectativas racionales*

Dentro de la tradición marginalista desde los años cincuenta se ha producido un animado debate sobre la plausibilidad de los supuestos necesarios para asegurar el resultado keynesiano de una desocupación permanente. Este debate afecta a la mayor o menor confianza atribuida, por una parte, a la capacidad del mercado para asegurar el equilibrio entre la demanda y la oferta de trabajo, y, por otra, a la eficacia de las políticas fiscales y monetarias.

Entre aquellos que muestran fe en los poderes equilibradores del mercado y hostilidad ante la intervención del Estado en la economía, destaca la escuela de Chicago. Milton Friedman (n. 1912, premio Nobel en 1976) es el líder reconocido de dicha escuela.[16] Este autor desarrolló una teoría del dinero distinta de la de Keynes, adoptando y desarrollando las tesis de la vieja teoría cuantitativa.[17] En particular, a largo plazo, si no a corto, el nivel de equilibrio de la renta depende de factores «reales» como la dotación de recursos, la tecnología y las preferencias de los agentes económicos; la velocidad de circulación del dinero se considera una función estable de las tasas de rendimiento de las diversas clases de activos (dinero, bonos, bienes, capital humano). Por lo tanto, Friedman sostenía que los acontecimientos monetarios, en particular la oferta de dinero (que se supone exógena, esto es, suficientemente independiente de la demanda de dinero), sólo pueden influir en la renta y el empleo a corto plazo; a largo plazo las variaciones de la oferta de dinero influyen en el nivel general de precios. En otras palabras, la curva de Phillips adopta una pendiente negativa sólo a corto plazo, pero se convierte en vertical a largo plazo.[18]

Además, Friedman criticaba las medidas de política monetaria y fiscal dirigidas a apoyar la demanda agregada, y, por lo tanto, la renta y el

---

16 Alguna que otra vez se llama «segunda» o «nueva» escuela de Chicago a la de Friedman, para distinguirla de la «vieja» escuela de Chicago, cuyos protagonistas fueron Frank Knight (1885-1972), Henry Simons (1899-1946) y Jacob Viner (1892-1970). La «vieja» escuela de Chicago también se adhería al liberalismo económico, aunque en un sentido algo distinto: cf. Tonveronachi (1990) y la bibliografía allí citada. En particular Simons consideraba prioritaria una reforma liberal de la estructura institucional, que el poder de mercado de las grandes empresas y de los sindicatos había hecho que no fuera competitiva: cf. Tonveronachi (1982).

17 Cf. en particular Friedman (1956).

18 Cf. Friedman (1968); Phelps (1967).

empleo: no sólo a causa de que la eficacia de tales intervenciones se limita al corto plazo, sino también porque los efectos a corto plazo son inciertos y pueden ser negativos. En efecto, recordaba Friedman, las medidas de política económica están sujetas a tres clases de retrasos e incertidumbres: los que se refieren a la valoración de la situación en la que hay que intervenir; los que se refieren a la transición desde tal valoración a la elección de medidas políticas y su aplicación; finalmente, los que se refieren al propio impacto de la política adoptada. Debido a estos retrasos e incertidumbres es posible, por ejemplo, que las medidas políticas ejerzan su impacto previsto en una situación completamente diferente de la situación que llevó a su adopción, incluso en una situación en la que habrían sido necesarias unas políticas de signo contrario. Por lo tanto, las medidas de política económica pueden tener un impacto desestabilizador, ampliando las fluctuaciones de la renta en lugar de reducirlas.

Una tesis aún más extrema proponen los teóricos de las expectativas racionales, entre quienes está el americano Robert Lucas (n. 1937, premio Nobel en 1995). En un artículo de 1972, Lucas unió el supuesto de mercados en equilibrio continuo con el de las expectativas racionales, formulado originalmente por Muth (1961), según el cual «las expectativas […] son esencialmente lo mismo que las predicciones de la teoría económica pertinente».[19] En consecuencia, los agentes económicos aprenden a tener en cuenta la intervención pública en la economía, descontando sus efectos de antemano. Así, por ejemplo, el gasto público que incurre en déficit, que no se financia por un aumento simultáneo de los impuestos y que adoptan los Gobiernos para estimular la demanda agregada, es compensado por una reducción del consumo privado, que deciden los agentes económicos privados a fin de ahorrar lo necesario para pagar los impuestos que tarde o temprano habrá que introducir con objeto de pagar la deuda pública con la que se ha financiado el gasto público. En este contexto, la curva de Phillips se vuelve vertical también a corto plazo: las intervenciones mediante una política monetaria y fiscal expansiva sólo pueden producir un aumento de la tasa de inflación, no del nivel de empleo. (También podemos observar que estos supuestos presuponen que todos los agentes económicos comparten el mismo modelo de funcionamiento de la economía, y

19 Muth (1961), p. 316.

están dotados de una cultura económica y de una capacidad de prever el futuro que sería un eufemismo llamar no realista.)[20] Sólo unas medidas políticas «por sorpresa», no previstas por los agentes económicos, pueden tener un impacto, aunque temporal, sobre las variables reales.

La única clase de política económica admitida por los teóricos de las expectativas racionales es la que se dirige a reducir las fricciones en el funcionamiento del mercado: las llamadas «políticas de oferta», consistentes, por ejemplo, en facilitar la movilidad de los trabajadores de un puesto de trabajo a otro, o en asegurar que las cualificaciones de las que está dotada la fuerza de trabajo del país correspondan a las exigencias del sistema económico. Entre estas políticas hay también una reducción de la presión fiscal, puesto que el aumento de la renta neta de los impuestos viene acompañado, en equilibrio, por un aumento del volumen del «sacrificio» (en forma de esfuerzo productivo) que los agentes económicos están dispuestos a hacer, y, por lo tanto, por un aumento de la producción.

El supuesto de las expectativas racionales, en el contexto habitual de un modelo de una sola mercancía, subyace también en una nueva teoría del ciclo, la «teoría del ciclo real».[21] Según esta teoría, las fluctuaciones de la renta y el empleo en torno a los valores de equilibrio a largo plazo vienen determinadas por shocks imprevistos por el lado de la oferta, tales como cambios en la tecnología, y las consiguientes reacciones de los agentes económicos (para los que el sistema económico está siempre en equilibrio, en cualquier etapa del ciclo). Como en las teorías del ciclo de Marx y Schumpeter (cf. más arriba § 9.6 y 15.3), los mismos factores —como en Schumpeter, los cambios en la tecnología— explican simultáneamente el ciclo y la tendencia.

---

20 De hecho, el defecto decisivo de esta teoría no es tanto el supuesto de las expectativas racionales, sino más bien el modelo al que se añade tal supuesto: un modelo de una sola mercancía, en el que puede deducirse fácilmente una relación inversa entre el tipo de salario real y el empleo, de modo que en condiciones competitivas existe un equilibrio estable de pleno empleo. Como hemos recordado repetidamente, en un modelo multi-mercancía no puede demostrarse, en general, la existencia de un equilibrio semejante. Por lo tanto, el supuesto de las expectativas racionales aplicado a un modelo de esta clase nos daría resultados completamente distintos.

21 La contribución original es de Kydland y Prescott (1982).

Después de dominar la escena en los años ochenta, la teoría de las expectativas racionales perdió gradualmente terreno en la década siguiente, aunque en la confrontación teórica con los representantes de la síntesis neoclásica no se ha recalcado la debilidad de sus fundamentos teóricos (el modelo de una sola mercancía, que tienen en común con sus rivales).

c) *Los poskeynesianos*

En oposición a la reinterpretación de la teoría de Keynes propuesta por la síntesis neoclásica y a las críticas monetaristas, se ha producido una decidida reacción por el lado de los «poskeynesianos»: los exponentes de la «nueva escuela de Cambridge» que ya hemos mencionado (§ 14.9), como Richard Kahn, Nicholas Kaldor y Joan Robinson; y algunos economistas americanos como Sidney Weintraub (1914-1983), Hyman Minsky (1920-1996) y Jan Kregel (n. 1944).

Estos economistas sostienen que el esquema IS-LM propuesto por Hicks y utilizado por los economistas de la síntesis neoclásica relega a un papel secundario la característica sobresaliente de la concepción que tenía Keynes de la economía: la incertidumbre, que domina las decisiones de los agentes económicos. En el caso de la función de inversión, mucho más importante que el tipo de interés son las expectativas de los empresarios sobre el rendimiento de los distintos proyectos de inversión: las expectativas consideradas «volátiles» por Keynes, dado que cambian constantemente, dependiendo, por ejemplo, del clima político y de las condiciones económicas generales. En el caso de la demanda de dinero, Keynes consideraba que las expectativas sobre el futuro (para ser exactos, sobre la evolución futura de los tipos de interés) —siendo también éstos extremadamente volátiles, incluso más que los relativos al rendimiento esperado de los proyectos de inversión— eran esenciales para determinar la demanda especulativa de dinero. Además, esta última se consideraba como el principal componente de la demanda de dinero —tanto por sus dimensiones como por su inestabilidad—, puesto que está conectada con la elección, continuamente revisada por los agentes económicos, de la forma en la que mantener el stock de riqueza acumulada, mientras que la demanda de dinero por el motivo transacción está relacionada con el flujo de renta.

Frente a la relevancia de la incertidumbre, a la volatilidad de las expectativas y a la consiguiente variabilidad de las relaciones que ligan las

inversiones y la demanda especulativa de dinero con el tipo de interés, los economistas poskeynesianos consideran engañosa la representación de los mercados en equilibrio tanto para los bienes como para el dinero, que se basan en funciones de demanda y oferta bien definidas y suficientemente estables, como es la concepción que subyace al esquema IS-LM.

En lugar del equilibrio simultáneo de los diversos mercados, típico del enfoque marginalista y adoptado en el esquema IS-LM, los economistas poskeynesianos[22] proponen una caracterización del sistema económico basada en una secuencia de relaciones de causa y efecto: la demanda especulativa de dinero afecta al tipo de interés; éste, a su vez, junto con las expectativas, afecta al nivel de inversión; a su vez, la inversión, a través del multiplicador, determina la renta y el empleo. Por lo tanto, se destaca la influencia ejercida por los mercados monetarios y financieros sobre la renta y el empleo, en oposición a la tesis de la neutralidad del dinero aceptada en la tradición clásica y marginalista. Además, diversos economistas poskeynesianos sostienen que la oferta de dinero es endógena: esto es, la cantidad de dinero (en particular el dinero bancario) en circulación no está rígidamente controlada por las autoridades monetarias, sino que depende, por lo menos en parte, de las decisiones de los demás agentes.[23]

17.6. La teoría del crecimiento

La historia de la moderna teoría del crecimiento comienza poco después de la publicación de la *Teoría general* de Keynes, con un famoso artículo (1939) de Roy Harrod (1900-1978). Harrod utilizó el enfoque de Keynes para definir una tasa de crecimiento de equilibrio, la «tasa garantizada de crecimiento», que corresponde a la igualdad continua entre la tasa de crecimiento de la capacidad productiva y la tasa de crecimiento de la demanda agregada. El modelo de Harrod es muy simple, basándose en

22 Cf. por ejemplo, Pasinetti (1974), cap. 2.

23 En particular Minsky —cf. los ensayos reunidos en Minsky (1982)— desarrolló sobre esta base una teoría «endógena» de las crisis financieras, que tuvo un amplio éxito: entre otras cosas, fue utilizada por Kindleberger (1978) como referencia teórica en su investigación histórica, y se ha hecho referencia continuamente a ella al interpretar las convulsiones financieras y monetarias más recientes.

tres ecuaciones: la primera define el ahorro como una función de la renta, la segunda sigue la teoría del acelerador, haciendo que la inversión sea igual al producto de la variación de la renta y la relación capital-producto, y la tercera expresa la condición keynesiana de equilibrio entre la oferta y la demanda agregadas como igualdad entre ahorro e inversión. La sustitución en la tercera ecuación de las expresiones que representan el ahorro y la inversión definidos por las dos primeras ecuaciones hace que la tasa «garantizada» de crecimiento sea igual a la relación entre la propensión a ahorrar y la relación capital-producto.

Un modelo semejante, pero con una interpretación algo diferente, fue propuesto en 1946 por el americano (de origen ruso-polaco) Evsey Domar (1914-1998), llevando a muchos a referirse a un modelo Harrod-Domar. El debate posterior tuvo su origen en un problema planteado por Harrod en la parte final de su artículo. Éste es el llamado problema del *knife edge* ('filo de la navaja'), que se refiere a la inestabilidad de la tasa real de crecimiento tan pronto se aparta de la tasa garantizada de crecimiento. Harrod recordaba que siempre que el crecimiento real, determinado por la demanda agregada, sea mayor que la tasa garantizada, la capacidad productiva queda rezagada. Esto implica un aumento de la inversión, y, por lo tanto, de la demanda agregada, en el período siguiente, el cual genera nuevos aumentos de la tasa de crecimiento. A la inversa, si el crecimiento real es menor que el que corresponde a la tasa garantizada, la inversión se reducirá y el consiguiente descenso en la demanda agregada provocará una ralentización adicional del crecimiento.

Esta inestabilidad puede llevar a oscilaciones cíclicas en la economía, si se asocia con un sistema de «techos» y «suelos». El «techo» viene dado por el pleno empleo; la ausencia de un «suelo» dotado de justificaciones suficientemente válidas vuelve a proponer la tesis de Keynes sobre la posibilidad de un desempleo persistente. Además, puede tener lugar un aumento continuo del empleo cuando la tasa real de crecimiento corresponde a la tasa garantizada, pero ésta es menor que la tasa «natural» de crecimiento, igual a la tasa de crecimiento de la productividad, más la tasa de crecimiento de la población.

Sobre esta cuestión —la posibilidad de diferencias persistentes entre la tasa natural y la tasa garantizada de crecimiento, y de la existencia de mecanismos equilibradores— se ha producido un considerable debate. Siguiendo un importante artículo-reseña de Hahn y Matthews (1964), esta multi-

plicidad de contribuciones puede reducirse a tres enfoques. En primer lugar, tenemos el enfoque clásico (dicho con más precisión, maltusiano), según el cual el ajuste tiene lugar a través de la tasa de crecimiento de la población, que disminuye cuando el creciente desempleo reduce el tipo de salario. Tenemos después el enfoque kaldoriano (cf. Kaldor, 1956), basado en un ajuste de la propensión a ahorrar, provocado por un cambio en la distribución de la renta: cuando aumenta el desempleo disminuyen los salarios, y como la propensión de los trabajadores a ahorrar es menor que la de los capitalistas, aumenta la propensión media a ahorrar, lo que corresponde a un aumento de la tasa garantizada de crecimiento. Finalmente, tenemos el enfoque neoclásico, que se basa en un ajuste de la relación capital-renta: la disminución de los salarios provocada por el creciente desempleo lleva a las empresas a adoptar técnicas de producción que utilizan relativamente más trabajo, el factor productivo cuyo precio ha disminuido; por lo tanto, disminuye la relación capital-renta; una vez más, esto corresponde a un aumento de la tasa garantizada de crecimiento.

Sin embargo, estos mecanismos equilibradores no carecen de defectos. Por ejemplo, es dudoso que en las condiciones actuales el crecimiento de la población dependa del nivel de salarios, según una relación inversa, como lo exigía el enfoque clásico. La teoría keynesiana requiere que los aumentos del desempleo provoquen un cambio en las cuotas distributivas a favor de los beneficios, mientras que en general durante una crisis o una depresión los beneficios pueden disminuir más que los salarios. Finalmente, la crítica de Sraffa (1960) y el debate subsiguiente (cf. más arriba § 16.8) demostraron definitivamente que la relación capital-renta no puede considerarse como una función creciente del salario. Volvemos por lo tanto, a la tesis original de Harrod, una tesis típicamente keynesiana: el crecimiento en una economía capitalista es intrínsecamente inestable.

El enfoque neoclásico de la teoría del crecimiento, propuesto originalmente en un artículo por Solow (1956) y, simultáneamente, en una contribución del australiano Trevor Swan (1918-1989; cf. Swan, 1956), a pesar de su debilidad básica estimuló diversas corrientes de investigación.[24]

---

24 Cf. Solow (2000) para una reseña, y Pasinetti (2000) para una crítica. Robert Solow (n. 1924) recibió el Premio Nobel en 1987, precisamente por su contribución a la teoría del crecimiento.

En primer lugar, el modelo original de Solow, que es muy simple y se basa en una función de producción agregada en la que la relación capital-trabajo es una función continua y creciente del salario, se ha ampliado para considerar distintos aspectos, tales como los impuestos o un modelo de dos sectores, sin que, sin embargo, esto modifique el enfoque original. En particular, en una variante propuesta por el mismo Solow (1957), el modelo original se enriqueció con la introducción del progreso técnico exógeno. En segundo lugar, tenemos una rica corriente de investigación empírica que, a menudo en relación con esta última variante del modelo, trata de determinar la contribución relativa del capital, el trabajo y el progreso técnico[25] al crecimiento económico de los diferentes países; la investigación más conocida entre las de esta corriente es la de Denison (1967).

Identificar el progreso técnico con el «residuo», esto es, con aquella parte del crecimiento de la renta que no se justifica por un aumento de los inputs de trabajo y capital, significa renunciar a explicar lo que, de hecho, los análisis empíricos demuestran ser el componente más relevante del crecimiento económico. Después de algunos intentos para reducir el tamaño del «residuo» introduciendo la acumulación en «capital humano» junto con la acumulación en capital fijo, Romer (1986) abrió una nueva corriente de investigación, ampliando el modelo básico de Solow de forma que se considera endógeno el progreso técnico, o sea, que se lo relaciona con el crecimiento de la renta, a través de la introducción de rendimientos crecientes o mecanismos de *learning by doing* ('aprender haciendo') que permiten el «aumento» del capital humano dados los inputs físicos de capital y trabajo.[26] Esta corriente de investigación tuvo una fortuna que parece

25 De hecho, la contribución del progreso técnico no se determina directamente, sino residualmente, es decir que es la correspondiente a aquella parte del crecimiento de la renta que no viene explicada por el aumento de los factores de producción. Por lo tanto, algunos prefieren hablar de un «residuo» (que, por ejemplo, puede provenir de una mejora del «capital humano», debida a inversiones en educación y formación profesional) más que de progreso técnico.

26 Los fenómenos *learning by doing* aparecen cuando los costes unitarios de producción disminuyen a medida que se adquiere experiencia, es decir, en proporción a la cantidad acumulada de producto. Objeto de un famoso artículo de Arrow (1962), aunque desempeñando un papel análogo en el contexto que se trata, estos efectos no deben confundirse con la relación existente entre crecimiento de la producción y progreso técnico (una forma dinámica de rendimientos crecientes a escala) llamada «ley de Verdoorn» (cf. Verdoorn, 1949) y que utilizó Kaldor (1957; 1961) en sus modelos de crecimiento.

increíble, habida cuenta de sus fundamentos inestables: en efecto, se sabe que los rendimientos crecientes son incompatibles con el equilibrio competitivo de las unidades productivas individuales, excepto en el caso de economías de escala externas a las empresas pero internas a la industria (esto es, al sistema económico en su conjunto, en el «mundo de una sola mercancía» formalizado en los modelos de crecimiento endógeno); como Sraffa ya observó en sus artículos de 1925 y 1926, éste es un caso muy específico.

Más fiel a la inspiración keynesiana del modelo de Harrod y teóricamente más sólido, sin limitarse al caso de un mundo de una sola mercancía (o lo que es peor, a un mundo de una sola empresa), es el modelo de crecimiento desagregado desarrollado por Pasinetti (1981), que ya se examinó antes (§ 16.9). Aparte de las implicaciones normativas propuestas por el propio Pasinetti, el modelo demuestra que sólo por casualidad puede corresponder el crecimiento real del empleo al crecimiento de la oferta de trabajo, determinada exógenamente por factores demográficos, y que un cambio tecnológico distinto de un sector a otro lleva a un cambio continuo en los precios relativos como rasgo inevitable de un proceso de desarrollo capitalista.[27]

17.7. Investigación cuantitativa: el desarrollo de la econometría

El crecimiento económico es un campo en el que el análisis teórico y empírico van unidos y a menudo interactúan. La idea de que las cuestiones económicas tienen que estudiarse mediante el análisis de relaciones cuantitativas entre diferentes variables es más general, y es tan vieja como el estudio de los fenómenos económicos. La aritmética política de William Petty, como vimos más arriba (§ 3.2), se basaba precisamente en la concepción de que la estructura de la economía estaba constituida según leyes

27 En el ámbito de la teoría del crecimiento, recordemos aquí también dos líneas de investigación netamente distintas de la que originó Solow: una, en la frontera con la estadística económica, debida a Simon Kuznets (1901-1985, premio Nobel en 1971) y otra, en la frontera con la historia económica, debida a Walt Rostow (1916-2003), con su teoría de las «etapas del desarrollo económico» (cf. Rostow, 1960).

matemáticas, «en términos de peso, número y medida». Ciertamente, ésta no es la concepción que prevaleció en los siglos posteriores. Con Adam Smith predominó la idea de la economía política como una ciencia moral: una idea más o menos compartida por los protagonistas de los siglos XIX y XX, tales como Marshall y Keynes. La visión cuantitativa, sin embargo, siempre presente, acompañó al desarrollo de la recogida de material estadístico (Hacking, 1990); considérese, por ejemplo, la obra de Gauss, Pearson y, en temas más específicamente económicos, Engel y Pareto. Una renovada y enérgica propuesta de la concepción cuantitativa llegó después, a nivel teórico, con la revolución marginalista de Jevons y Walras.

A Walras se refirió directamente Wassily Leontief (1906-1999, premio Nobel en 1973) con sus tablas input-output o tablas de interdependencia sectorial. Éstas son una representación de la economía por medio de matrices, es decir, cuadrados de números: cada columna indica los medios de producción utilizados en un sector dado, distinguiéndolos por sector de origen; cada fila indica el destino, sector por sector, del producto de un sector dado (cf. Leontief, 1941). Sin embargo, si consideramos el período formativo de los estudios de Leontief, el origen de las tablas input-output debe encontrarse más bien en los esquemas de reproducción estudiados por Marx en el libro II de *El capital* (cf. Gilibert, 1990). Esta doble ascendencia sugiere que las tablas de Leontief pueden considerarse como un instrumento técnico para el análisis estadístico, aptas por sí mismas para ser utilizadas en diferentes enfoques, sean clásicos o marginalistas. También en el nivel teórico, las tablas de Leontief, concentrando la atención en los elementos formales del análisis de los precios relativos y de las cantidades producidas, comunes a las teorías marxianas y walrasianas, constituyen una contribución que puede desarrollarse en la dirección de una teoría de los precios como la de Sraffa (1960), si este aspecto se aísla de la determinación de los niveles de producción; o de la moderna teoría del equilibrio económico general, si «cerramos» el modelo añadiendo las preferencias del consumidor, por un lado, y la elección entre técnicas alternativas de producción, por el otro.

Las tablas input-output de Leontief han sido ampliamente utilizadas en la investigación económica aplicada; su construcción se ha convertido en una rutina para los institutos estadísticos nacionales, y con frecuencia la intentan también centros de investigación privados. En el marco de un

proyecto de investigación dirigido por el propio Leontief y organizado por las Naciones Unidas se desarrolló un amplio modelo input-output multirregional de la economía mundial (Leontief et ál., 1977).

Aparte del uso de las tablas input-output individuales para el análisis de la estructura productiva de un sistema económico, se ha recurrido a comparaciones entre tablas input-output relativas a distintos países o en distintos años, para estudiar las diferencias entre las estructuras productivas nacionales y el cambio tecnológico; además, la información estadística organizada según el modelo de Leontief ha sido utilizada dentro de la programación lineal. Bajo el supuesto de rendimientos constantes a escala en todos los sectores de la economía, las tablas input-output nos permiten calcular los coeficientes técnicos de producción (esto es, la cantidad de cada medio de producción requerida por cada unidad de producto); sobre esta base, las técnicas de programación lineal nos permiten deducir la cantidad de producto bruto de los distintos sectores que corresponde a un conjunto dado de productos netos (y técnicas análogas son, además, aplicables a una serie de cuestiones semejantes: cf. Dorfman, Samuelson y Solow, 1958). A nivel teórico, el sistema de determinación de los niveles de producción bruta a los que se llega de este modo resulta ser el «dual» (en el significado matemático del término) de un sistema de determinación de los precios relativos basado en las dificultades relativas de producción de las diversas mercancías; de ahí la tesis, esgrimida por muchos, de una afinidad entre el análisis input-output de Leontief y el análisis de los precios de Sraffa que se trató más arriba, en el capítulo 16.[28] Sin embargo, también la relación entre la programación lineal y la teoría del equilibrio económico general es ciertamente muy estricta. Como se afirmó antes, las tablas de Leontief pueden relacionarse, con la debida cautela, tanto con uno como con otro de aquellos enfoques.

---

28 La dualidad entre el sistema de precios y el sistema de cantidades se encuentra en el centro del modelo de crecimiento homotético (equiproporcional) propuesto por von Neumann (1937), que también destaca otra correspondencia, la que existe entre el tipo de beneficio y la tasa de crecimiento. Tanto el modelo de Leontief como el de von Neumann, sin embargo, se desarrollaron sobre la base del supuesto de rendimientos constantes a escala: un supuesto que en cambio es externo al enfoque de Sraffa, cuyo análisis se concentra en el problema de la relación entre los precios relativos y la distribución de la renta (cf. más arriba § 16.7).

Un instrumento de análisis empírico, desarrollado bajo el estímulo de los desarrollos teóricos de la época, pero cuyo uso universal posterior se ha mostrado ampliamente independiente de sus raíces culturales, es el sistema de contabilidad nacional. En este caso el estímulo principal partió de la teoría de Keynes y de las categorías macroeconómicas que utilizó. Sin embargo, por lo menos en el caso del principal protagonista de esta línea de investigación, Richard Stone (1913-1991, premio Nobel en 1984), también tenemos que recordar la influencia de la larga tradición de investigación sobre mediciones de la renta nacional, desde aritméticos políticos como William Petty, en el siglo XVII, hasta el historiador económico Colin Clark (1905-1989). El sistema de contabilidad nacional ofrece un conjunto de categorías, definidas de tal manera que sean susceptibles de un preciso cálculo estadístico y concuerden con los principios de la contabilidad por partida doble, la cual representa el funcionamiento del sistema económico como una red de flujos de bienes y dinero que relacionan a los diferentes agentes económicos, o mejor, en la representación agregada de la economía, a los distintos grupos de agentes económicos. Iniciado por los Estados Unidos y bajo la dirección de Stone, se ha desarrollado un sistema de contabilidad nacional *(SNA, System of National Accounts)* (por primera vez en 1953, y posteriormente se ha revisado una serie de veces) que constituye un obligado punto de referencia para los institutos nacionales de estadística de diversos países.

La creciente disponibilidad de información estadística, con un grado suficiente de fiabilidad y organizada en categorías definidas de acuerdo con criterios suficientemente generales, favoreció, sin duda, el desarrollo de la investigación económica aplicada. Pero los desarrollos de la teoría estadística, en particular la estadística inferencial, también desempeñaron un papel importante. Estos elementos (y otros como, especialmente, los avances informáticos) se combinan para explicar el impetuoso desarrollo, en las últimas décadas, de la econometría (del griego *metron,* 'medición'): la ciencia que tiene por objeto la identificación de relaciones cuantitativas entre variables económicas, como base para la interpretación de los fenómenos económicos. Un papel relativamente modesto en esta dirección lo desempeñó, en cambio, la «revolución marginalista» y la subsiguiente reorientación matemática de la teoría económica. Los intentos de estimar valores numéricos exactos para las relaciones económicas, entre finales del siglo XIX y principios del XX, consideraron principalmente aspectos exter-

nos al núcleo de las teorías del valor: éste es el caso de las curvas de consumo estudiadas por Ernst Engel (1821-1896)[29] o los estudios de Pareto sobre la distribución de la renta personal (cf. más arriba § 12.4). Además, existe un salto cualitativo entre la simple utilización de los datos estadísticos con propósitos descriptivos y la búsqueda sistemática de relaciones cuantitativas exactas entre variables. Este segundo aspecto es el que marca el nacimiento de la econometría.

El italiano Rodolfo Benini (1862-1956), estadístico, demógrafo y economista, estuvo entre los primeros (cf. Benini, 1907) que utilizaron métodos estadísticos avanzados como las regresiones múltiples en el análisis económico. El americano Henry Moore (1869-1958) y sus discípulos (entre los cuales podemos recordar a Paul Douglas, 1892-1976, y Henry Schultz, 1893-1938) siguieron sistemáticamente el análisis cuantitativo a través de estimaciones estadísticas de las relaciones económicas.[30]

El noruego Ragnar Frisch (1895-1973) propuso después unos fundamentos metodológicos ambiciosos para la recién nacida ciencia econométrica, en su editorial del primer número de la nueva revista *Econometrica* (Frisch, 1933), editada por él mismo hasta 1955 y concebida como órgano de la Econometric Society, fundada en 1930.[31] Según Frisch, la econometría constituye la unificación de la estadística, la teoría económica y las matemáticas, necesaria «para una comprensión real de las relaciones cuantitativas en la vida económica moderna».

Contribuciones decisivas para el desarrollo de las nuevas técnicas econométricas vinieron de los economistas agrupados en la Cowles Commission, entre los cuales estaban Jacob Marshak (1898-1977), Tjalling Koop-

---

29 La «ley de Engel» afirma que cuando crece la renta familiar, el gasto en alimentos crece menos que proporcionalmente. Sobre la historia de esta «ley», cf. Kindleberger (1989), First Lecture.

30 A Douglas, junto con el matemático Charles Cobb, debemos en particular la construcción de la función de producción agregada —la llamada Cobb-Douglas—, utilizada ampliamente no sólo en los análisis estadísticos, sino también en el análisis teórico, a pesar de los límites demostrados de sus fundamentos (a causa de la noción de *capital agregado* que emplea). De hecho, a nivel teórico la función de producción agregada puede remontarse a Wicksell (aunque él mismo fue consciente de sus límites: cf. más arriba § 11.5).

31 En 1969 Frisch compartió con el holandés Jan Tinbergen (1903-1994), otra figura clave en el campo que consideramos, el primer premio Nobel de Economía.

mans (1910-1984, premio Nobel en 1975), Don Patinkin (1922-1997) y Lawrence Klein (n. 1920, premio Nobel en 1980).[32] El noruego Trygve Haavelmo (1911-1999, premio Nobel en 1989), en un ensayo publicado en 1944 como suplemento de *Econometrica,* proponía la inserción en un contexto estocástico de la estimación de las relaciones econométricas. De esta forma, entre otras cosas, Haavelmo defendía el enfoque econométrico contra la crítica que Keynes (1973, pp. 295-329) había apuntado con respecto a la investigación realizada por Tinbergen sobre los ciclos económicos y a la construcción de modelos macroeconómicos.[33]

El desarrollo del análisis cuantitativo recibió un impulso, particularmente en los Estados Unidos, de su utilización en apoyo del esfuerzo bélico durante la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, esto vale principalmente para la investigación operativa, que se utilizó para resolver problemas de planificación del transporte y en cuestiones parecidas. La econometría moderna, orientada a la construcción de grandes modelos econométricos, surgió, en cambio, en la inmediata segunda posguerra, en la Cowles Commission; el primer modelo econométrico de la economía de los Estados Unidos es el de Klein.[34] Debido en parte al crecimiento de la intervención pública en la economía, en aquella época se sentía fuertemente la necesidad de disponer de previsiones de las tendencias macroeconómicas, y esto favoreció el desarrollo de nuevos métodos analíticos a tal fin. Las tensiones políticas de la guerra fría y las expectativas de una nueva Gran Crisis en las economías de mercado al reducirse el gasto bélico, crearon una atmósfera en la que las previsiones optimistas de los econo-

---

32 Para una ilustración del papel de la Cowles Commission en este aspecto, cf. Klein (1991).

33 Contrariamente a una difundida vulgata, las críticas de Keynes no procedían de una genérica hostilidad ante el uso de instrumentos matemáticos o estadísticos en el campo económico, sino de una valoración consciente de sus límites: ¡recordemos que Keynes fue el autor de un importante *Treatise on probability* (Keynes, 1921)!

34 El modelo se desarrolló en la Universidad de Michigan. Klein encabezó posteriormente otros dos proyectos dirigidos a la construcción de modelos macroeconómicos en gran escala: los llamados «modelo Brookings» y «proyecto Link», orientado a vincular entre sí los modelos econométricos construidos por los centros de investigación de diferentes países (para Italia, el modelo Prometeia, de Beniamino Andreatta), llegando esencialmente a un modelo mundial articulado por grandes áreas geográficas y, cuando sea posible, por países.

mistas de la Cowles Commission venían a constituir un test decisivo para las nuevas técnicas analíticas, que pronto iban a ser ampliamente adoptadas.[35]

Entre los desarrollos más recientes de las nuevas técnicas econométricas, recordemos los que se refieren a los métodos de análisis de series temporales, con los modelos ARMA (*autoregresive moving average:* cf. Box y Jenkins, 1970). Todavía más recientemente, el método VAR (*vector autoregressive:* cf. Sims, 1980, 1982) ha sido propuesto como una alternativa a la econometría tradicional. Esta última ha sido objeto de críticas radicales; en particular Lucas, 1976, sobre la base de la teoría de las expectativas racionales (cf. más arriba § 17.5), sostenía que los parámetros estructurales de los modelos macroeconómicos están sujetos a cambios cuando se enfrentan con medidas de política económica discrecionales, de modo que los propios modelos no pueden utilizarse para predecir las consecuencias de la adopción de medidas políticas. Después se produjo una avalancha de ejercicios econométricos, dirigida a «verificar» o «falsar» la teoría de las expectativas racionales (o sus proposiciones específicas, como la neutralidad de la deuda pública) en oposición a los modelos de la síntesis neoclásica. En cambio, Sims propone una «econometría ateorética», en la que la estructura del modelo no está predeterminada: el análisis econométrico se dirige a especificar caso por caso el modelo más adecuado, más que a contrastar hipótesis preasignadas. Por lo tanto, aumenta la distancia entre la teoría económica y la econometría, dado que la teoría económica parece perder el papel de «apuntadora» de hipótesis para someterlas a la contrastación econométrica, mientras que por su parte ya era evidente —o debía haberlo sido— que las investigaciones econométricas no pueden en ningún caso discriminar entre teorías «correctas» e «incorrectas», puesto que en cada caso la verificación se referiría simultáneamente a la teoría y a los supuestos auxiliares necesarios para traducirla en un modelo econométrico.[36]

---

35 Entre otros recordemos el modelo FED-MIT, construido desde 1964 bajo la dirección de Modigliani. También colaboró, desde 1966, en la construcción de un modelo econométrico para Italia, en el Banco de Italia. Entre los modelos de la economía italiana, recordemos el que desarrolló Sylos Labini (1967): un modelo cuya característica propia era la distinción entre los principales sectores económicos (industria, agricultura, comercio) en cuanto caracterizados por distintas formas de mercado. Explícitamente orientado a la política económica está, en cambio, el «Modellaccio» construido en la Universidad de Ancona bajo la guía de Fuà (cf. Fuà, 1976).

36 Cf. Cross (1982).

17.8. Nuevas técnicas analíticas: teoría de juegos repetidos, teoría de procesos estocásticos, teoría del caos

Como ya se indicó más arriba (§ 17.2), la teoría de juegos desempeñó un importante papel en el desarrollo de la moderna teoría del equilibrio económico general. Esta nueva técnica se utilizó ampliamente también en el campo de la teoría de la empresa. La llamada teoría de la organización industrial proponía, en efecto, un cambio radical en la estructura analítica del análisis tradicional: esto es, proponía deducir las formas de mercado del comportamiento de las empresas, más que construir una teoría de la empresa distinta para cada forma de mercado. Ésta es una «revolución» paralela a la que simultáneamente tenía lugar en la macroeconomía, donde el recurso a la teoría de juegos también se difundió con rapidez: en ambos casos, se abandona la idea de que los agentes económicos siguen un comportamiento «paramétrico», esto es, que eligen sus acciones suponiendo como un dato —como un parámetro de la función que hay que maximizar— el comportamiento de otros agentes, y deben tenerse en cuenta las reacciones de los demás agentes ante las decisiones propias. Al mismo tiempo, en ambos casos —en la teoría de la organización industrial y en la teoría macroeconómica— el objetivo consiste en desarrollar los microfundamentos de los que deducir el análisis de las formas de mercado o la teoría de la política económica. En ambas direcciones, la teoría de juegos favoreció la producción de nuevas contribuciones teóricas, pero apoyándose en conceptos que seguían siendo esencialmente los que se habían desarrollado en el marco de la tradicional concepción neoclásica de la racionalidad individual.[37]

A la inversa, el desarrollo a finales de los años setenta de la teoría de juegos repetidos, aunque a primera vista podría parecer una simple extensión de una técnica cuya aplicación en teoría económica ha llegado a la madurez, abre unas interesantes perspectivas para una visión más compleja de la noción de *racionalidad* y para una comprensión del comportamiento cooperativo en los sistemas económicos.

---

37 Cf. Tirole (1988) para la «nueva teoría de la organización industrial»; más generalmente, cf. Fudenberg y Tirole (1991) para una ilustración de la teoría de juegos desde la posición de ventaja de los economistas.

Dentro del enfoque tradicional tienen lugar diversos desarrollos, tales como el uso de la noción de *reputación* en la teoría de la política económica:[38] si el comportamiento no cooperativo puede ser «castigado», pero el castigo tiene un coste inmediato superior al perdón también para aquellos que lo administran, el castigo puede, sin embargo, elegirse sistemáticamente en el ámbito de un juego repetido, ya que la reputación de la no conformidad así adquirida inducirá a otros a adoptar un comportamiento cooperativo.

En cambio, se obtienen resultados menos tradicionales cuando el análisis se dirige sobre la base de experimentos de «torneos de ordenador», un instrumento que se utiliza cada vez con más frecuencia debido a las dificultades de resolver los problemas matemáticos con más de dos jugadores.[39] En estos torneos cada jugador es representado por un programa informático, que puede ser igual a los elegidos por los demás jugadores o distinto de ellos; el ordenador hace que los diferentes «jugadores» interactúen según las reglas predeterminadas del juego. En un caso que pronto se convirtió en clásico (Axelrod, 1984), los jugadores se enfrentan en una serie de encuentros directos; como en el famoso «dilema del prisionero», la elección de no cooperar proporciona un resultado *(pay-off)* mejor que la de cooperar, cualquiera que sea la elección del otro jugador; pero si ambos jugadores deciden no cooperar, el resultado es peor que si ambos deciden cooperar. En el caso de un juego no repetido, la solución de equilibrio es la elección de no cooperar. En el caso de juegos repetidos, en cambio, si cada jugador recuerda cómo se comportó el otro en anteriores encuentros, puede aparecer la cooperación. En efecto, los experimentos de torneo estudiados por Axelrod demostraron que en la gama que va del altruismo al egoísmo asocial el mecanismo de las interacciones económicas (y, en general, sociales) recompensa una posición intermedia, la llama-

---

38 La noción de *reputación* se ha utilizado, por ejemplo, para justificar la adopción sistemática de políticas monetarias restrictivas por parte de los bancos centrales cuando se han enfrentado a una creciente inflación.

39 También en este caso el recurso a las ciencias informáticas favoreció la difusión de esta técnica de análisis. En efecto, el recurso a simulaciones de ordenador es frecuente en todos los problemas en los que es difícil encontrar soluciones matemáticas suficientemente generales: así, en las aplicaciones a la economía de la teoría de los procesos estocásticos no ergódicos, como de la teoría del caos, que mencionaremos más adelante en este mismo apartado.

da estrategia del *tit for tat* ('ojo por ojo'), en la que el agente está dispuesto a colaborar pero reacciona negativamente ante aquellos que responden con un comportamiento no cooperativo; si bien está dispuesto a perdonar a quien vuelva a cooperar. En cierto sentido, podemos ver aquí una vuelta a la teoría smithiana del interés personal, que se distingue, por una parte, de la benevolencia y, por otra, del egoísmo (cf. más arriba §§ 5.3 y 5.4). Tal vez podemos ver también en estos desarrollos un indicio de algún tipo de microfundamento de una teoría evolucionista de las costumbres (pero no de las instituciones que las sostienen y dirigen, a las que en cambio Smith ya había atribuido una gran importancia).

Como la teoría de juegos, otra técnica matemática, la de los procesos estocásticos (aplicada a la economía, por ejemplo, por Steindl (1965), en el análisis de la distribución de las empresas por su dimensión), se ha utilizado en el debate más reciente dentro del enfoque de la corriente principal (por ejemplo, en macroeconomía, en los modelos del ciclo real) y dentro de enfoques heterodoxos, en particular persiguiendo líneas de investigación evolucionistas. En este último caso, el elemento estocástico desempeña un papel esencial, dado que el resultado depende del camino aleatoriamente adoptado (la llamada *path dependence*). En el ahora famoso ejemplo de la máquina de escribir (Paul David, 1985), como en las contribuciones teóricas de Brian Arthur (cf. Arthur, 1994), el aprendizaje mediante la práctica o los rendimientos crecientes a escala —esto es, esencialmente, la presencia de fenómenos acumulativos en el proceso de desarrollo económico— generan unos resultados que dependen de las vicisitudes históricas, incluso aleatorias. Una técnica que por alguna razón aleatoria se elige más a menudo que otra en una fase inicial —por ejemplo, una disposición del teclado más que otra, o motores de gasolina para los automóviles, más que motores eléctricos— adquiere una ventaja progresiva en comparación con la técnica rival, hasta el punto en que se produce un fenómeno de *lock-in,* o sea, la práctica imposibilidad de cambiar el paradigma tecnológico: una mínima ventaja inicial se convierte en insuperable a causa de la presencia de efectos acumulativos.

Este tipo de fenómeno se utilizó inicialmente, como muestran los ejemplos que se acaban de recordar, en el campo de la investigación sobre el cambio tecnológico. Posteriormente, también dio origen a la llamada «nueva geografía económica» (cf., por ejemplo, Krugman, 1990), que trata

de explicar los fenómenos de concentración espacial de actividades productivas específicas. En esencia, una inicial distribución aleatoria de las empresas en el territorio puede evolucionar con el tiempo, dirigida por mecanismos acumulativos debidos a los rendimientos crecientes de la localización que están presentes en los distintos sectores productivos; el resultado es una progresiva diferenciación de la estructura productiva de los diferentes países y regiones, y, por lo tanto, de la especialización en los flujos del comercio internacional, con fenómenos de *lock-in* en la división geográfica del trabajo.

En todos estos casos nos enfrentamos con procesos estocásticos de un tipo no ergódico, en los que no es posible invertir la dirección del tiempo, como es posible, en cambio, hacerlo en el caso de procesos ergódicos. Esta distinción la utiliza Davidson en el contexto del debate macroeconómico (cf., por ejemplo, Davidson, 1994) para distinguir el papel desempeñado por el tiempo en el enfoque poskeynesiano y en la teoría dominante. En general, el análisis de los procesos estocásticos no ergódicos parece dar origen a unos resultados interesantes para el estudio de los procesos acumulativos, particularmente siempre que está presente alguna forma de rendimientos crecientes a escala: esto es, precisamente en aquellos casos que a la teoría dominante, incluso en sus versiones más sofisticadas de la teoría del equilibrio económico general, le resulta difícil —si no imposible— considerar, pero que ya en la concepción de Adam Smith (1776) se presentan como un aspecto central de la realidad y de la teoría económica.

También la teoría del caos se ha utilizado en las teorías dominantes y en apoyo de los enfoques teóricos que atribuyen un papel central a la incertidumbre y a la historia.[40] En efecto, las teorías del caos son difíciles

---

40 En esencia, la teoría del caos es una teoría matemática en la que el camino que sigue una variable (o un conjunto de variables) viene determinado —en general, unívocamente— por ecuaciones diferenciales no lineales. Esta teoría se ha aplicado a diferentes campos de investigación en las ciencias naturales, por ejemplo, la meteorología (donde nació la teoría de fractales, una teoría fascinante por la belleza de los objetos geométricos que produce, en la que las dimensiones del espacio varían continuamente más que por números enteros: una teoría todavía poco aplicada a las cuestiones económicas, pero que podría demostrar su utilidad, por ejemplo, en la crítica de las teorías deterministas en macroeconomía). Para una sencilla ilustración, cf. Gleick (1987); para una ilustración más avanzada y específicamente dirigida a economistas, cf. Brock y Dechert (1991); cf. después las referencias bibliográficas que aporta para ver ejemplos de aplicaciones de la teoría del caos en economía.

de utilizar en positivo;[41] en negativo, nos permiten mostrar la existencia de una elevada sensibilidad del camino temporal de las variables que se consideran en las condiciones de partida, tal que incluso una pequeña diferencia en aquellas condiciones provoca evoluciones totalmente diferentes (según un ejemplo famoso, el revoloteo de las alas de una mariposa en Pekín puede provocar una tormenta en Nueva York). En este sentido, entre otras cosas, la teoría del caos se ha utilizado para valorar críticamente problemas relativos a la estabilidad, en particular la hipótesis de convergencia de los precios del mercado a los precios naturales.[42] En el campo macroeconómico el uso de los instrumentos matemáticos del caos demuestra lo fácil que es obtener pautas de comportamiento cíclico no regular en la economía. Sin embargo, este instrumento analítico, aunque nos permite criticar los resultados a los que se ha llegado previamente sobre la base de modelos sencillos compuestos por una sola ecuación diferencial o una ecuación en diferencias finitas de primer orden, de por sí no permite la identificación de los elementos responsables del ciclo o del comportamiento de los precios, y, por lo tanto, no permite elaborar una explicación positiva de este u otros fenómenos.

17.9. Los problemas interdisciplinarios y los fundamentos de la ciencia económica: nuevas teorías de la racionalidad, ética y nuevo utilitarismo, crecimiento y desarrollo sostenible, democracia económica y globalización

El rápido examen de los últimos apartados indica la presencia simultánea de diferentes líneas de investigación en el debate económico contemporáneo. En particular, hay un enfrentamiento evidente entre la concepción del problema económico que caracteriza la teoría dominante, basada en la noción de *equilibrio entre demanda y oferta,* y la concepción implícita en los enfoques evolucionistas, o por lo menos en los enfoques

41 De todos modos, recordemos el intento de Goodwin (1990) de presentar la teoría del caos como una interpretación positiva del capitalismo, alternativa al enfoque del equilibrio de la corriente principal.

42 Cf. por ejemplo, los ensayos reunidos en el número monográfico de *Political Economy* (vol. 6, n.º 1-2, 1990) dedicado a «Convergence to Long-Period Positions».

abiertos al reconocimiento del papel de la *path dependence.* En esencia, el enfrentamiento se refiere a dos concepciones distintas. Por un lado, tenemos una visión restringida de la teoría económica, que a través del enfoque axiomático se propone maximizar el rigor, al tiempo que aborda con construcciones simplificadas y ad hoc los diferentes problemas que surgen de la confrontación con los sistemas económicos reales. Por otro, tenemos una concepción más amplia, que abandona el objetivo de una construcción monolítica y omnicomprensiva, para seguir un variado conjunto de estrategias de investigación que comparten una mayor atención por el realismo de los supuestos, y, por lo tanto, —por ejemplo— el reconocimiento de la necesidad de tener en cuenta la naturaleza acumulativa de procesos económicos cruciales.

En esta segunda dirección, entre los problemas a tratar, los relativos a la etapa de «conceptualización» adquieren relevancia: la definición de los conceptos de racionalidad, bienestar, desarrollo, igualdad, y así sucesivamente. Con frecuencia la investigación se hace interdisciplinar, debido a la importancia que tienen otras ciencias sociales, como la psicología, la ética, la ecología y la política, para investigar estas nociones. Por otra parte, la subdivisión de la investigación sobre la sociedad y el individuo en campos separados es un fenómeno relativamente reciente, que tal vez es inevitable pero que ciertamente no es positivo en ningún aspecto.

Recordemos rápidamente algunos aspectos de estas líneas de investigación. Ya en el siglo XVIII la noción de *racionalidad* era implícitamente objeto de investigación en los debates sobre las pasiones y los intereses (cf. más arriba § 4.3); entre otras cosas, vimos que la noción de racionalidad, conectada con la persecución del interés personal en el sentido de Adam Smith (esto es, distinto de la benevolencia y del egoísmo), es más amplia y más flexible que la que se impuso con la interpretación jevonsiana del utilitarismo (cf. más arriba § 5.3 y cap. 10). Esta última noción, sin embargo, prevaleció dentro de la economía dominante y de la teoría axiomática del equilibrio económico general. El comportamiento racional se interpreta aquí como una elección entre un conjunto dado de acciones que maximiza una función objetivo (más específicamente, el valor esperado de una función de utilidad dada), teniendo en cuenta el resultado esperado de cada acción.

Las perplejidades que ya estaban presentes en los siglos pasados con respecto a esta noción han resurgido también, en diversas formas, en los cincuenta últimos años. Ante todo,[43] tenemos una serie de especificaciones, tales como la distinción entre la racionalidad entendida como coherencia interna del conjunto de elecciones o como persecución sistemática del interés personal por parte del agente económico. Una especificación de esta última categoría viene dada por la noción de *racionalidad sustancial,* entendida como la persecución del interés personal definible de un modo «objetivo», o sea, independientemente de las elecciones individuales. Tenemos en cambio *racionalidad instrumental* siempre que el agente económico persigue un propósito dado, en cualquier caso identificado.

Estas especificaciones, y una serie de problemas lógicos conectados con ellas, nos llevan a poner de relieve la distancia que separa la noción de *racionalidad* típica de la teoría axiomática del comportamiento real de los individuos. Con todo, el supuesto de comportamiento irracional también parece irreal. Herbert Simon (1916-2001, premio Nobel en 1978; cf., Simon 1957, 1979) propuso como solución a este dilema la noción de *racionalidad limitada*. Debemos abandonar, en su rigidez, los requisitos previos de la noción dominante de *racionalidad:* el supuesto de un conjunto predefinido de acciones alternativas entre las que elegir; el supuesto de conocimiento de los resultados de las diferentes acciones (el cual puede admitir condiciones de incertidumbre probabilística —o riesgo, en la terminología de Knight— pero no incertidumbre *tout court*); finalmente, el supuesto de una función de utilidad dada (como un dato objetivo) que debe maximizarse. Así, reconocemos que la mayor parte del tiempo que se ha gastado eligiendo una acción implica la recogida de la información, nunca completa, sobre las principales líneas de acción disponibles y sus resultados, los cuales, en cualquier caso, siguen siendo inciertos. Además, frente a una multiplicidad de objetivos parece razonable adoptar un comportamiento «satisfactorio» para obtener un resultado aceptable para cada uno de los distintos objetivos que se persiguen de modo simultáneo, más que maximizar una

43 Para un breve examen de estos aspectos y las referencias bibliográficas conexas, cf. Sen (1987).

función que incorpore, con la ponderación adecuada, los diferentes objetivos.[44]

Otra corriente de investigación trata de analizar el comportamiento real de los agentes económicos por medio de experimentos en los que se simula el funcionamiento del mercado. Entre los líderes de la economía experimental, recordemos a Vernon Smith (n. 1927), premio Nobel en el 2002, junto con Daniel Kahnemann (n. 1934). Este último escribió, en colaboración con Amos Tverski (1937-1996), algunas obras importantes que utilizan ideas extraídas de la investigación psicológica en el campo del análisis del comportamiento económico, y en particular de las decisiones en condiciones de incertidumbre.[45]

La investigación sobre la relación entre la economía y la ética está conectada evidentemente con el debate sobre racionalidad y objetivos de la acción humana. En diversos aspectos, el debate en este campo retoma el viejo debate entre ética consecuencialista y ética deontológica. Como vimos más arriba (§§ 6.7 y 8.9), el predominio del utilitarismo y del radicalismo filosófico entre finales del siglo XVIII y el XIX había llevado al dominio del consecuencialismo, aunque la conexión con la maximización de la utilidad individual parece discutible en muchos aspectos. Sin embargo, la creciente insatisfacción provocada por el contraste entre las prescripciones de tal enfoque y el sentido común[46] llevó a un renovado interés por la ética deontológica, especialmente con Rawls (1971). El nuevo consecuencialismo que se desarrolló entre finales de los años setenta y principios de los ochenta también rompió cualquier conexión rígida con el utilitarismo: véanse, por ejemplo, las contribuciones de Sen, basadas en la distinción entre derechos, funciones y capacidades.[47]

---

44 Una distinción relacionada con esto es la que existe entre «racionalidad instrumental» (adecuación de la estrategia de acción elegida para un objetivo dado) y «racionalidad sustancial» (en la que la elección del objetivo también forma parte del problema, de modo que el objetivo se justifica de algún modo en cuanto que corresponde a la «naturaleza» del actor). Los teóricos behavioristas, como Cyert y March (1963), buscan evidencias empíricas sobre las que basar los análisis de los procedimientos de decisión de las organizaciones complejas.

45 Sobre la relación de sus contribuciones con el debate económico reciente, cf. Mirowski (2002), pp. 300-301, 546 y ss.

46 Hausman y McPherson (1996), pp. 9-21, ofrecen algunos ejemplos de tales conflictos.

47 Véanse, por ejemplo, los ensayos reunidos en Sen (1984); la edición italiana contiene un apéndice con una extensa bibliografía de sus escritos hasta entonces. Como ejemplo del debate reciente sobre utilitarismo, véanse los ensayos reunidos en Sen y Williams (1982).

Así, en el debate sobre el concepto de *racionalidad,* como sobre el de *ética,* en los últimos años ha predominado una concepción más rica y compleja que la heredada de la tradición neoclásica. Lo mismo sucedió con el debate sobre la noción de *desarrollo sostenible.* Aquí las críticas se referían a la identificación del desarrollo económico con el simple crecimiento cuantitativo de la renta nacional. En efecto, de esta manera existía el riesgo de ignorar la multiplicidad de aspectos que concurren en la determinación de la «calidad de vida»; en particular, los aspectos medioambientales[48] y el análisis de la relación entre el crecimiento económico y el desarrollo cívico, que consideraremos más adelante, corren el riesgo de quedar marginados.

Estos aspectos no deben confundirse con el debate sobre los límites del crecimiento, que tuvo más resonancia pero también menos sustancia. El pesimismo conservador de Malthus (y, antes que él, de Necker: cf. más arriba §§ 6.1 y 6.2) resurgió de nuevo en muchos escritos en el curso del tiempo, desde el ensayo de Jevons sobre el carbón (Jevons, 1865) hasta la investigación sobre *Los límites del crecimiento* estimulada por el Club de Roma (Meadows et ál., 1972), prestando progresivamente una mayor atención a las cuestiones ecológicas.

Realmente, los temas medioambientales ya estaban presentes en el debate económico desde los *Principios* de John Stuart Mill (1848). Sin embargo, la ecología en la tradición clásica tiene poco que ver con los temores, típicos del enfoque marginalista, acerca de los límites del desarrollo impuestos por el inminente agotamiento de los recursos naturales. El problema se refiere, más bien, al conjunto de interrelaciones entre la actividad económica y el entorno natural. La noción de *desarrollo sostenible* (Brundtland, 1987) es una respuesta progresista a este problema, con la propuesta de una concepción multidimensional del crecimiento económico. A la inversa, las tesis sobre «los límites del crecimiento», en el con-

48 Las críticas a la «manía del crecimiento» (cf. por ejemplo, Mishan, 1967; Fuà, 1993) avivaron la atención hacia los diferentes elementos que comprende el desarrollo económico y social, más allá del crecimiento unidimensional de la renta nacional. Por lo tanto, indicadores como esperanza de vida al nacer, mortalidad infantil, instrucción, desigualdades de la renta, democracia política y desequilibrios territoriales (que, en el contexto de la economía global, toman la forma de los terribles desequilibrios entre el Norte y el Sur a escala mundial) adquieren importancia.

texto de una economía mundial caracterizada por dramáticos problemas de miseria y subdesarrollo, han representado en algunos casos una postura conservadora, semejante a la representada en otros aspectos por la tesis referente a la pretendida existencia de una relación inversa entre la tasa de crecimiento de la economía y el grado de igualdad en la distribución de la renta, o, lo que es peor, el desarrollo de la democracia y las libertades políticas.

Los debates sobre estos temas han seguido diferentes corrientes. En las investigaciones sobre el dualismo entre países desarrollados y en vías de desarrollo, después de un gran volumen de escritos que han sostenido las más diversas tesis, parece claro que ni las desigualdades en la distribución de la renta ni los sistemas políticos autoritarios constituyen requisitos previos para el crecimiento económico sostenido; por el contrario, podemos afirmar que el progreso en las condiciones de una vida cívica (educación, condiciones higiénico-sanitarias, moralidad y eficiencia de la Administración Pública, orden público y correcta administración de justicia, hasta llegar a una activa implicación de los ciudadanos en la vida política en un contexto de libertades democráticas) constituye un requisito previo fundamental para un proceso de desarrollo socialmente sostenible.[49]

En el debate sobre los países industrializados, el análisis de la estructura interna de poder (al que también corresponden los recientes debates sobre propiedad y gobierno de las empresas: cf. por ejemplo, Barca, 1994) viene acompañado por propuestas, sólo aparentemente utópicas, sobre la democracia en la empresa: una corriente particularmente rica en Europa (para una reseña sobre ella cf. Tarantelli, 1986), que incluye los debates

---

49 Una enorme masa de datos, junto con interesantes análisis, pueden encontrarse en los informes anuales del Banco Mundial, y en el *Human development report* [Informe del desarrollo humano] anual del United Nations Development Programme (UNDP), estimulado por Mahbub ul Haq. Sobre la relación existente entre el desarrollo cívico y el desarrollo económico, cf. Sylos Labini (2000). Un grupo de debates que en algunos aspectos tienen que ver con todo esto y que aquí sólo podemos mencionar, se refiere a las condiciones de transición de las antiguas economías planificadas a la economía de mercado; en este campo nos encontramos con un choque frontal entre la tesis del «big bang», que propone la liberalización inmediata, y la tesis de una transición gradual, basada en la construcción previa de precondiciones institucionales para el buen funcionamiento de los mercados (que incluye, por ejemplo, la supervisión eficiente y las autoridades anti-trust), acompañada de políticas dirigidas a reducir los costes sociales del cambio.

sobre autogestión (Vanek, 1970), participación en beneficios (Meade, 1972), cogestión sindical (Tarantelli, 1978) y ejército del trabajo, que entre otras cosas implica la distribución de los trabajos menos cualificados y más desagradables entre todos (Rossi, 1946).

Las dificultades con las que han tropezado estas propuestas no se refieren tanto a su practicabilidad en un sistema económico dado, sino más bien a su incompatibilidad con el mantenimiento de condiciones competitivas en los mercados internacionales, en una economía mundial cada vez más integrada. Esto nos lleva a recordar finalmente —aunque sólo sea el nombre— una corriente de investigación que está adquiriendo una creciente importancia, sobre la globalización y la «nueva economía de las tecnologías de información y comunicación» *(new ICT [Information and Communication Technologies] economy).* El enorme progreso en la transmisión de la información conectado con el desarrollo de las telecomunicaciones y los ordenadores, la caída de los costes de transporte, la creciente integración de los mercados financieros en un solo mercado mundial, y la práctica imposibilidad de controlar los flujos migratorios, todo lleva a una conexión más directa de cada país con el resto del mundo. En un régimen de no perfecta pero cada vez menos difícil transferibilidad de tecnologías, la competencia de las economías con costes laborales bajos (y, por lo tanto, de competencia a la baja, no sólo en salarios, sino también en condiciones de trabajo) ejerce una presión creciente sobre los trabajadores de los países desarrollados, especialmente sobre los menos cualificados. Los problemas económicos se añaden aquí a los problemas políticos y sociales, trayendo al primer plano elecciones difíciles que poco tienen que ver con la teoría económica de los manuales, y que se refieren a la estructura económica y social de los distintos países, y, por lo tanto, con carácter más general, a las diferentes formas que adopta la vida en común en tradiciones culturales tan diversas como la europea, la americana, la japonesa, la musulmana, la china o la india.[50]

---

50 Dahrendorf (1995, p. 4) destacaba, en una síntesis feliz, que «La tarea primordial del Primer Mundo en la próxima década es cuadrar el círculo entre creación de riqueza, cohesión social y libertad política. La cuadratura del círculo es imposible; pero uno puede acercarse a ella, y probablemente éste sea el proyecto más realista de bienestar social que pueda esperarse realizar».

This page intentionally left blank

18. ¿A DÓNDE VAMOS? ALGUNAS CONSIDERACIONES (MUY PROVISIONALES)

18.1. ¿Cuántos caminos ha seguido el pensamiento económico?

En el capítulo de introducción he indicado que la historia del pensamiento económico es útil para tener un «sentido de la dirección» de la investigación teórica contemporánea y para explorar los fundamentos conceptuales de los modelos teóricos que se utilizan actualmente. Esto significa seguir el proceso de abstracción subyacente en dichos modelos y de este modo estar mejor equipados para valorarlos. ¿A qué conclusiones nos lleva esto al finalizar nuestro viaje?

Abordemos la cuestión teniendo en cuenta tres aspectos. El primer punto es si el camino seguido hasta aquí por la investigación económica discurre en una dirección precisa de progreso. En segundo lugar, consideraremos brevemente una de las tendencias principales de la investigación económica contemporánea: la tendencia a la subdivisión, o más bien fragmentación, de la investigación en un número creciente de campos especializados. En tercer lugar, y la respuesta aquí será inevitablemente muy provisional y personal —poco más que una apuesta—: partiendo de la reconstrucción de la historia del análisis económico expuesta en los capítulos anteriores, intentaré determinar en qué dirección convendría que procediéramos.

El primer aspecto constituye una premisa necesaria para tratar los otros dos. Por fortuna, la respuesta es suficientemente clara: el camino

seguido hasta ahora por la investigación económica dista mucho de ser lineal. Los historiadores del pensamiento simplifican inevitablemente la materia objeto de su trabajo, concentrándose en lo que ven como rasgos más significativos. Sin embargo, ni siquiera simplificando al máximo podemos deducir de nuestra ya sumaria relación un único hilo lógico, y menos todavía un hilo que proceda de modo lineal que nos permitiría hablar de un ascenso claro y continuo de la ciencia económica hacia una comprensión cada vez más completa de la realidad.

Por supuesto, esto no equivale a negar el esfuerzo sostenido para explorar la realidad que caracteriza a cada una de las diferentes corrientes de investigación. Como vimos en el capítulo anterior, sin embargo, los fundamentos de la investigación económica —métodos de investigación implícita o explícitamente adoptados, conceptos utilizados, la misma definición de lo que es un «problema económico»— no sólo cambian en el curso del tiempo, de un economista a otro, y a través de diferentes grupos de economistas en el mismo período histórico, sino que ante todo no muestran unas tendencias unívocas. Además, también hemos visto que es difícil hablar de «progreso» sin la debida matización, incluso en una línea de investigación dada. Recordemos dos ejemplos que se trataron en los capítulos anteriores: la estructura analítica más sólida elaborada por Ricardo dentro del enfoque del excedente fue acompañada, en comparación con Smith, por una representación más simplista de la noción de *homo oeconomicus* y de la complejidad de los procesos de desarrollo; el avance en rigor analítico desde la teoría walrasiana original representado por la moderna teoría axiomática del equilibrio económico general entraña también una drástica pérdida de poder heurístico de la propia teoría.

En los capítulos anteriores hemos visto, por lo menos, dos maneras rivales de concebir el funcionamiento de la economía. Por una parte, tenemos una visión subjetiva del valor, considerando que proviene de la oposición entre escasez y utilidad: una visión que hunde sus raíces en la prehistoria del pensamiento económico y que, desde Galiani y Turgot hasta la teoría axiomática del equilibrio económico general, ha desempeñado siempre un papel fundamental en el debate económico (que sólo oscureció, y por poco tiempo —aunque nunca lo eliminó por completo— el triunfo del ricardianismo). Por otra parte, tenemos una visión objetiva del

valor,[1] basada en la noción de *excedente,* que expresa las condiciones de reproducción en un sistema capitalista fundamentado en la división del trabajo, en el que cada sector tiene que recuperar por medio de la venta de su producto los medios de producción requeridos para continuar el proceso productivo, más los recursos que hacen falta para pagar los salarios de los trabajadores empleados y producir el tipo de beneficio de competencia. También esta visión, desde Petty hasta Ricardo y Sraffa, tiene un papel central en la historia del pensamiento económico y en el debate contemporáneo.

Sin embargo, una vez más, sería una simplificación demasiado drástica representar la evolución de la ciencia económica como una confrontación continua entre dos visiones rivales y siempre claramente distintas.[2] De hecho, estas dos visiones se encuentran raramente en un «estado puro»; más bien es el historiador del pensamiento el que —con buenas razones, debemos añadir— las aísla para ofrecer un panorama más claro de la multifacética realidad con la que nos enfrentamos, con todas sus luces y sombras y múltiples posiciones, que no hallan su lugar en una dicotomía demasiado rígida. Junto con «puristas» como William Petty, por una parte, o Philip Wicksteed, por la otra, vemos también intentos de tender puentes de una a otra parte del río (aunque con los fundamentos perfectamente reconocibles en uno de los lados), como en el análisis smithiano de los precios de mercado (e incluso más, posteriormente, en los análisis de John Stuart Mill y Thomas De Quincey) o, por otro lado,

---

1 Por visión «objetiva» no entendemos aquí la idea de valor como una característica intrínseca a la mercancía (como en cierto sentido hace Marx con su teoría del valor-trabajo, considerando el trabajo como la «sustancia» del valor: cf. Lippi (1976); y como también es el caso de las teorías subjetivas que se basan en una visión sensualista del agente económico, en la que la utilidad se considera como una característica intrínseca del bien ante la que el *homo oeconomicus* reacciona de forma maquinal). Nos referimos más bien a la idea de que no debe atribuirse ningún papel a los «pensamientos, opiniones, apetitos y pasiones mudables de los hombres», como decía Petty (1690, p. 244), y que tenemos que deducir el valor más bien de la estructura —Sraffa habría dicho el «esqueleto»— de una economía basada en la división del trabajo, el mercado y la propiedad privada.

2 Además, hay que tener presente que sería incorrecto representar la confrontación entre las dos visiones como una oposición política, con el enfoque neoclásico-marginalista en el lado conservador/reaccionario y el enfoque clásico en el lado progresista/revolucionario. Podemos encontrar representantes de cada uno de estos dos enfoques distribuidos en todo el espectro político.

en la noción marshalliana de los *costes reales.* Las dos visiones no se mantienen en una continua oposición: se entrecruzan (podemos recordar, por ejemplo, el intento de diseñar ¡un marxismo marginalista!),[3] ensayan compromisos (que, a decir verdad, en general están condenados al fracaso), y de vez en cuando —como sucede con más frecuencia en el debate contemporáneo— se ocultan detrás de la esquina, despejando el camino para enfoques declaradamente ateóricos (como en la econometría más reciente).

En estas condiciones el progreso —si es que hay alguno—[4] avanza en muchas direcciones distintas: tan diferentes, ciertamente, que desde el punto de vista de cada una de ellas, los pasos adelante que se dan en la otra pueden parecer un retroceso. Estamos lejos de disponer de una línea clara y unívoca de desarrollo: ¡la confusión reina soberana!

Sin embargo, es precisamente esta confusión la que hace que el trabajo del economista sea en la actualidad tan interesante. Entre los diferentes componentes del trabajo del economista, esto es particularmente válido para el trabajo del historiador del pensamiento económico. De hecho, la confusión no procede de un vacío de ideas ante la complejidad del mundo real, sino de la riqueza de los análisis desarrollados en el curso del tiempo. En esta época de extrema fragmentación en la investigación, con unas tecnologías de la comunicación que muestran un progreso espectacular, los economistas parecen cada vez más incapaces de comunicarse entre ellos; existe una necesidad tanto mayor de encontrar, si no una sola línea, por lo menos algunas líneas importantes por las que pueda avanzar el análisis económico, y evaluar sus potencialidades a la luz de sus desarrollos. En este esfuerzo los historiadores del pensamiento económico tienen una contribución decisiva que ofrecer. El hecho de que no existan respuestas precisas y evidentes hace que el reto sea aún más interesante.

---

3 Steedman (1995) recuerda algunos ejemplos.

4 Esto se ha puesto repetidamente en duda por parte de quienes hablan de una «crisis en la economía». De hecho, parece existir cierta debilitación del interés por la economía siempre que se la interpreta, en general, como una matemática aplicada, en comparación —por ejemplo— con los estudios empresariales o las ciencias políticas. La historia del pensamiento económico podría desempeñar un papel importante no sólo proporcionando un terreno unificado frente a las tendencias a la fragmentación interna del campo económico, sino también sacando a la luz sus fundamentos —las distintas maneras de representar la realidad— y por tanto su relación con el mundo real (y la importancia de nuestra comprensión del mismo).

18.2. La división del trabajo entre los economistas: ¿podemos avanzar por diferentes caminos?

La segunda cuestión a considerar en estas notas finales tiene que ver con una característica evidente de la investigación contemporánea que contrasta con la experiencia de las primeras etapas de desarrollo de la ciencia económica: la división del trabajo intelectual ha llevado a la formación de campos especializados, cada uno de los cuales disfruta de vida propia. La gama de estos campos parece ampliarse con el tiempo: macroeconomía y microeconomía; historia del pensamiento, hacienda pública, política económica; economía monetaria, economía industrial, economía de las fuentes de energía, economía laboral, etcétera.

Es una situación que en parte puede responder a la necesidad didáctica de dividir un corpus cada vez más vasto en varios cursos para su enseñanza a nivel universitario (y, si esto fuera todo, no habría necesidad de preocuparse, siempre que se arbitrase algún tipo de rotación de los profesores entre los diversos cursos, a fin de mantener las conexiones necesarias entre ellos). En mayor medida, sin embargo, el fenómeno tiene su origen en la propia actividad de investigación. También en este caso podemos vernos enfrentados a una respuesta ineludible ante un problema real, es decir, la multiplicación de las técnicas de análisis y de los resultados de la investigación, y, por lo tanto, el espectacular aumento de la cantidad de material escrito que debemos tener en cuenta cuando tratamos cualquier cuestión específica. Sin embargo, la tendencia a una creciente división de la investigación económica en sectores separados aumenta el sentido de confusión mencionado en el apartado anterior; y no está exenta de riesgos.

Así que tenemos, por una parte, análisis económicos «de bajo nivel» que hacen un uso indiscriminado de instrumentos analíticos cuyos fundamentos teóricos se han visto sometidos a críticas destructivas (por ejemplo, la relación inversa entre tipo de salario y empleo en macroeconomía), pero que pretenden suministrar un asesoramiento «científico» en política económica sobre la base de unos fundamentos tan poco sólidos. Sucede con frecuencia que se proponen políticas con apariencia científica que en realidad derivan de opiniones apriorísticas y que pueden suscitar una razonable perplejidad sobre la base del simple sentido común, mientras que el recurso a un aparato teórico innecesariamente complejo persigue esencial-

mente un efecto retórico. Por otra parte, tenemos teorías «de alto nivel», ejercicios sofisticados con esquemas axiomáticos que se basan en procesos de abstracción que nunca se someten a un examen crítico. El elemento de desafío intelectual puro domina aquí, pero hay un coste significativo en términos de pérdida de poder heurístico y, por lo tanto, de reducida cuota de mercado para la ciencia económica en el debate político y cultural.[5]

En esencia, la división del trabajo en la investigación económica entre subcampos especializados facilita a menudo la aceptación acrítica del enfoque de la corriente principal *(mainstream)* en cualquier campo económico específico. El problema económico se concibe como la búsqueda de un equilibrio que surge de la confrontación entre escasez y utilidad, o entre demanda y oferta. Detrás de esta concepción se encuentra la representación estilizada —derivada primero de las ferias medievales y después de la bolsa de valores— del mercado como un punto (en el tiempo y en el espacio) en el que se encuentran la demanda y la oferta. En este contexto, la identificación del equilibrio exige determinados supuestos analíticos —convexidad de los conjuntos de producción y de los mapas de preferencia de los consumidores, racionalidad de los agentes económicos— que se toman como dados, sin contrastarlos con la realidad. La elección metodológica del individualismo —esto es, de iniciar en cualquier caso el análisis a partir del comportamiento de los agentes económicos individuales— acarrea problemas de agregación insolubles, que se sortean tácitamente por medio del recurso al análisis del equilibrio parcial (y la empresa representativa) o al análisis de «mundos de una sola mercancía (y un solo agente representativo)». Por otra parte, si nos adherimos al análisis del equilibrio económico general, aparte del hecho de que en cualquier caso implica los supuestos que se han mencionado, no puede haber nin-

5 La distinción entre teorías «de alto nivel» y «de bajo nivel» fue propuesta por Samuelson (1962, pp. 193-194): por una parte, las teorizaciones más rigurosas del equilibrio económico general no necesitan una noción agregada de capital; por otra parte, los modelos menos simplificados y menos rigurosos (de una sola mercancía, o en cualquier caso con capital agregado) desempeñan el papel de «parábola» comparados con la teoría más rigurosa, y por tanto son útiles en la investigación empírica y en la docencia. Esta distinción, que ha tenido una enorme fortuna, fue propuesta, sin embargo, antes de que se demostrase el error de la «parábola» (cf. más arriba § 16.8). En cualquier caso, la idea de los «dos niveles de verdad», frecuente en la historia de las religiones, no habría de tener cabida en el campo de la investigación científica.

guna esperanza de llegar a unos resultados positivos suficientemente definidos, útiles para una comprensión del mundo real.[6]

Un proceso de abstracción —en el sentido de una representación simplificada de realidades que de otro modo serían excesivamente complejas y multifacéticas— es inevitable en cualquier teoría. Pero debe tenerse siempre en cuenta la clase de abstracción que se adopta, y someterla repetidamente a un examen crítico, recordando que no es la única posible.

Los fracasos sistemáticos en la satisfacción de este evidente requisito de la actividad de investigación científica pueden atribuirse en gran medida a la subdivisión en campos de investigación crecientemente aislados entre sí. Por una parte, ahora que la historia del pensamiento económico ha asumido el papel de una disciplina distinta, los investigadores que trabajan en otros campos están perdiendo de vista las concepciones alternativas de la dominante, perdiendo asimismo la capacidad para el examen crítico de los supuestos —la «representación del mundo»— típicos del campo en el que trabajan, y perdiendo ciertamente la motivación para invertir tiempo en semejante examen crítico. Por otra parte, a consecuencia de cerrarse en campos especializados de investigación separados, la confrontación con la realidad no tiene generalmente en cuenta los supuestos básicos deducidos del enfoque subjetivo-marginalista, sino que se detiene en el nivel de los supuestos auxiliares (cayendo en lo que Lakatos llama el «cinturón protector» de los programas de investigación: cf. más arriba § 1.3) utilizados para aplicar la teoría general al campo de investigación escogido.

---

6 Ciertamente no era ésta la opinión de Walras; pero el largo proceso de corregir y completar su obra original a nivel analítico ha conducido inevitablemente a estos resultados (cf. más arriba cap. 12). Recordemos la tesis de Schumpeter (1908): la teoría del equilibrio económico no puede determinar la posición de equilibrio, dado que la inclusión de las preferencias de los consumidores entre los parámetros que se suponen datos del problema la convierte en este aspecto en una tautología desprovista de valor heurístico; su propósito es, más bien, el de determinar las consecuencias de una variación en los parámetros, por medio del análisis estático comparativo (cf. más arriba § 15.3). Desafortunadamente, el uso de la teoría con esta finalidad exige la unicidad y la estabilidad del equilibrio (aparte de la estabilidad de los parámetros que se suponen como datos del problema, y en particular de las preferencias de los agentes económicos) y tales requisitos no se cumplen en general. (Evidentemente, la tradición axiomática «bourbakiana» es indiferente a este resultado, ya que considera que la teoría abstracta se autojustifica; pero esta posición, nacida comprensiblemente —y no siempre aceptada— en el campo de la matemática pura, no puede extenderse a la teorización que se orienta a la política.)

¿Hemos de considerar, por lo tanto, que esa confrontación con la realidad (o, en otras palabras, el examen crítico de los procesos de abstracción) no desempeña ningún papel —sea el que sea— en la evolución del pensamiento económico? Ciertamente, una afirmación tan tajante es errónea, especialmente si consideramos intervalos de tiempo suficientemente largos. Los cambios en las maneras de concebir el sistema económico y analizar sus funciones que se han ilustrado en este volumen han constituido indudablemente, al menos en parte, una respuesta a los cambios que han tenido lugar en el ínterin en las economías del mundo real: baste recordar cómo se desvanecieron las tesis fisiocráticas sobre el papel central de la agricultura (aunque dejando una herencia nada insignificante de conceptos e instrumentos analíticos). Sin embargo, en una medida apreciable —y todavía más desde que la economía se convirtió en una profesión específica— las más o menos súbitas o graduales vueltas del camino del pensamiento teórico se han producido en respuesta a las dificultades u oportunidades que surgieron a nivel analítico. Por ejemplo, las dificultades analíticas desempeñaron indudablemente un papel importante, junto con otros factores, en el abandono del enfoque clásico basado en la teoría del valor-trabajo. En términos de respuesta ante las oportunidades, podemos mencionar los desarrollos en el campo matemático, tales como el cálculo para la construcción del sistema teórico marginalista, o la topología para la construcción axiomática de la teoría del equilibrio económico general. Este fenómeno no se limita ciertamente a la economía: Popper (1976) habla de un «mundo 3» precisamente para indicar la existencia relativamente autónoma de un mundo de ideas junto al mundo físico-natural ("mundo 1») y al mundo de los seres humanos ("mundo 2»).

El predominio, en la investigación, del trabajo de refinamiento analítico por encima de la valoración crítica de los fundamentos de la teoría tiene también otro efecto: como predicen las teorías evolucionistas de la tecnología (cf. más arriba § 17.8), los fenómenos de *lock-in* (u obstrucción) también pueden surgir en el debate teórico. En otras palabras, la acumulación gradual de resultados —teoremas y modelos— en cualquier enfoque específico, en cualquier sistema de abstracción-conceptualización dado, atribuye a ese enfoque una ventaja competitiva sobre sus rivales, que —por una variedad de causas a menudo independientes de la validez de la concepción básica sobre la que se fundamente su construcción teórica— durante algún tiempo han experimentado una actividad de investigación

menos concentrada. Por ejemplo, éste puede ser el caso del dominio persistente del enfoque actual de la corriente principal (microeconomía axiomática del equilibrio, macroeconomía de la síntesis neoclásica, diferentes formas de «síntesis neoclásicas» en otros subcampos de la economía), a pesar de la escasez de resultados con poder heurístico que han demostrado las teorías «de alto nivel», y de los débiles fundamentos teóricos de los análisis «de bajo nivel».[7]

18.3. ¿Por cuál de los diversos caminos apostaríamos?

Llegamos así a la tercera de las cuestiones que se consideran en este capítulo: entre las diferentes «filosofías económicas» —o panoramas generales del funcionamiento de la economía— que han aparecido en la historia del pensamiento económico, ¿cuál parece más prometedora? ¿Y cómo —a lo largo de qué líneas— hemos de intentar desarrollarla?

Como hemos visto, estas valoraciones se reducen inevitablemente a algo así como una apuesta personal: sin embargo, tiene que ser una apuesta tan razonada como sea posible. En cualquier caso, seguramente es mejor que la aceptación acrítica de la moda del día: las cuestiones teóricas no se deciden por un voto mayoritario.

Es el historiador quien define las diferentes corrientes de investigación y las distintas escuelas de pensamiento, y quien traza las líneas de separación entre ellas. Por artificiales que puedan ser, estas distinciones no son arbitra-

---

7 Esta situación puede compararse al caso, frecuentemente citado en las teorías evolucionistas del cambio tecnológico, del predominio de los automóviles que consumen gasolina por encima de los eléctricos, con una brecha entre los dos «paradigmas tecnológicos» que ha ido aumentando con el tiempo, a partir de una situación inicial de equivalencia aproximada. Hoy muchos creen que habría sido mejor que hubiera predominado el paradigma del automóvil eléctrico, debido a los daños ambientales del automóvil de gasolina, cuya importancia sólo se ha percibido con claridad en fecha reciente. Otra comparación puede ser entre la energía nuclear y la solar o la eólica: los costes relativamente altos de estas últimas comparados con los de la primera (si dejamos aparte la cuestión de los residuos nucleares, como hacen casi todos los ejercicios de cálculo de costes) proceden por lo menos en parte de la concentración de los esfuerzos de investigación sobre la energía nuclear (también, ante todo, por razones militares). Sólo podemos preguntarnos cuál hubiera sido el desarrollo de la energía solar o de la energía eólica si se hubieran hecho unos esfuerzos de investigación comparables.

rias, sino fruto del trabajo científico serio que utiliza los instrumentos filológicos necesarios. En las páginas anteriores, siguiendo una tradición establecida desde hace décadas y que hasta ahora parece haber resistido muchos ataques, hemos reconocido una división sustancial entre dos enfoques, el clásico y el marginalista, sin dejar de tener presente que cada uno de ellos exhibe una extrema variedad, y que existe una «tierra de nadie» que ambos reclaman, y que está habitada por protagonistas como Keynes y Schumpeter.

Dentro de esta distinción, hemos visto los límites que encontró el enfoque subjetivo-marginalista en su desarrollo. Por una parte (en el caso de Marshall, pero también en el caso de las reflexiones de la escuela austríaca sobre la competencia como un proceso de aprendizaje), encontramos ideas sugestivas pero vagas, que no se han incorporado en una estructura analítica. Por otra parte, tenemos un sistema axiomático formalmente riguroso, aparentemente capaz de extenderse a la consideración de cualquier tema económico, pero que en realidad está obligado a abandonar el campo a los análisis «de bajo nivel» siempre que se intenta aplicarlo a las cuestiones del mundo real. Además, vimos que el tipo de abstracción sobre el que descansa esta teorización muestra unos rasgos muy dudosos: desde los supuestos de convexidad de los conjuntos de producción y de integridad de las preferencias de los consumidores hasta una noción «fuerte» y unidimensional de *racionalidad* y representación del mercado como punto de encuentro de la oferta y la demanda, más que como una red de relaciones que englobe a los agentes activos en un sector o campo de la actividad económica (tomando, por lo tanto, como referencia el paradigma de la feria medieval o de la bolsa de valores, más que los flujos de información en los que reside la competencia). También vimos como los intentos más recientes para enriquecer la tradición marginalista acomodando en ella nuevas ideas tales como las ofrecidas por Keynes terminaron en construcciones que no eran ni rigurosas ni realistas. La tradición dominante contiene un rico conjunto de instrumentos claramente útiles para el análisis de fenómenos específicos, y sigue generando ideas atractivas (incluyendo la información asimétrica, la interdependencia estratégica, los costes de transacción); pero no se ve por qué tales instrumentos e ideas no pueden utilizarse, *mutatis mutandis,* en el contexto de un sistema conceptual distinto que adopta la división del trabajo y la noción de *excedente* como conceptos clave, en lugar de hacerlo con las preferencias de los agentes económicos racionales y la escasez de recursos.

Llegamos así al enfoque clásico, basado en la división del trabajo y la noción de *excedente*. Sus límites también han sido ilustrados, especialmente en relación con la teoría del valor-trabajo y la «ley de Say». Pero también hemos visto que la primera limitación puede superarse por medio del análisis de Sraffa, mientras que para la última se ha propuesto la integración con las ideas keynesianas como una solución. Evidentemente, esta vía no deja intacto el enfoque clásico original: las modificaciones que requiere no son en modo alguno superficiales.

Uno de los aspectos decisivos de la reconstrucción del enfoque clásico tiene que ver precisamente con la manera de unir elementos tan diversos como el análisis sraffiano de la relación entre precios relativos y distribución de la renta, y el análisis keynesiano del desempleo, y aun otros, como la teoría de las crisis financieras de Minsky o la teoría del oligopolio de Sylos Labini. Éste es un aspecto que ya hemos tenido ocasión de mencionar (§ 16.9); aquí también hemos de limitarnos a unas breves observaciones.

Frente a la fragmentación de la teoría económica, que constituye una característica dominante del período más reciente, podemos especificar tres actitudes distintas, dos de las cuales se encuentran en extremos opuestos, mientras que la tercera representa una posición intermedia. La primera, posiblemente más extendida y ciertamente más simple, consiste en aceptar la fragmentación sin preocuparse (por lo menos explícitamente) por la relación entre las teorías referentes a los distintos aspectos de la realidad económica. La segunda, en el otro extremo, descansa en el intento de referir todas las contribuciones teóricas a un fundamento común —el tratamiento axiomático del equilibrio económico general—, añadiendo los oportunos supuestos específicos (tales como la información asimétrica) a los axiomas básicos (*in primis,* la racionalidad de los agentes económicos) y la representación del funcionamiento del mercado que se basa en su vaciamiento. Tenemos así una teoría pura y completamente general, y una serie de variantes del modelo base que abordan distintas cuestiones específicas.

La tercera actitud proviene de una valoración crítica de las dos primeras. Por una parte, se reconoce que las teorías que se refieren a aspectos específicos de la realidad económica deben basarse, en cualquier caso, en alguna representación general del funcionamiento del sistema económico.

Por lo tanto, el vínculo entre la teoría específica y la concepción general es un aspecto que debemos abordar si queremos aclarar los fundamentos sobre los que descansa la teoría específica. Por otra parte, la idea de representar todos los aspectos de la realidad económica mediante un solo modelo general se considera excesivamente inverosímil: una aspiración que invita a pensar en las ideas del primer Wittgenstein y que, significativamente, fueron abandonadas ante las críticas de Sraffa (cf. más arriba § 16.8). Lo que queda, pues, es lo que podemos llamar «compatibilidad conceptual»: las abstracciones sobre las que descansa inevitablemente el trabajo teórico no deben llevarnos en ningún caso —ni siquiera en cuestiones tan específicas como la explicación de los precios del petróleo y sus variaciones en el curso del tiempo[8]— a contradecir la representación básica del funcionamiento de la economía. En el caso del enfoque clásico, esto implica que el análisis de temas específicos no debe contradecir características tales como la división del trabajo, y, por lo tanto, la multiplicidad de mercancías y agentes económicos, el movimiento del capital entre los sectores en busca del mayor rendimiento, o la naturaleza acumulativa de muchos fenómenos —en particular, en el campo de la tecnología— y, por lo tanto, la naturaleza dinámico-evolutiva de las cuestiones económicas fundamentales. La apertura al análisis keynesiano, además, también significa añadir la incertidumbre (¡no simplemente el riesgo!) sobre el futuro a estas características.[9]

Por lo tanto, al abordar aspectos específicos de la realidad, los economistas se encontrarán trabajando en diferentes «áreas analíticas», produciendo teorías que por lo común no pueden reducirse a un único «súpermodelo» general, sino con rasgos comunes que proceden de la común referencia a las sociedades del mundo real en las que vivimos y a su representación básica que caracteriza el enfoque de investigación elegido. Como vimos antes, parte de la teoría económica —aquella parte que por lo gene-

8 Cf. Roncaglia (1983*a*).

9 Así, por ejemplo, desde este punto de vista, el supuesto de un mundo de una sola mercancía en los modelos macroeconómicos de la corriente principal constituye una abstracción errónea, puesto que no puede superarse en un análisis de segunda aproximación (a causa de la necesidad de suprimir el *trade-off* entre salario y empleo sobre el que se basan los resultados obtenidos en tales modelos), mientras se refiere a una característica crucial de la sociedad en la que vivimos.

ral se clasifica bajo la denominación de *teoría del valor*— expresa (o intenta expresar) en términos analíticos una concepción básica específica del funcionamiento de la economía. Así interpretada, la teoría del valor constituye el «corazón» de la ciencia económica: el espacio de confrontación de los principales enfoques, con sus respectivos núcleos de características esenciales que deben mantenerse en el proceso de teorización sobre los temas específicos.

Siguiendo este camino, la reconstrucción del enfoque clásico no tendrá que partir de cero, sino de una riqueza de contribuciones en cuanto al «núcleo» de la teoría económica y a aspectos específicos, pero que no por ello dejan de ser importantes.[10] Así pues, las diferentes contribuciones tendrán que estar sujetas a la verificación de la «compatibilidad conceptual»; en muchos casos esto puede llevar a la reinterpretación y reformulación de las diferentes teorías.

Aquí no podemos ir más allá de estas —reconocidamente vagas— indicaciones. Por supuesto, para ver lo buena que es una receta hay que probarla en la cocina, pero cualquier intento en esta dirección debe ser objeto de un trabajo aparte.

---

10 Desde este punto de vista, la fragmentación de la investigación económica constituye un elemento positivo muy importante: las líneas de investigación sobre, por ejemplo, desarrollo equitativo y sostenible, fenómenos acumulativos en el cambio tecnológico, modelo institucional de los distintos sistemas financieros, globalización y muchos otros son en gran medida ajenos a la lógica del enfoque subjetivo.

This page intentionally left blank

BIBLIOGRAFÍA

El año después del nombre del autor indica la fecha original de publicación, excepto para los escritos anteriores a 1500. La fecha original de escritura se indica de vez en cuando entre corchetes. Las referencias a las páginas del texto corresponden a la última de las ediciones que no se citan entre paréntesis. Cuando no es una edición inglesa, la traducción de las páginas citadas en el texto es mía.*

AKERLOF, G. (1970). «The market for lemons», *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.

AKHTAR, M. A. (1979). «An analytical outline of Sir James Steuart's macroeconomic model», *Oxford Economic Papers* 31: 283-302.

ALEMBERT, J. Le R. d' (1751). «Discours préliminaire», en J. d'Alembert y D. Diderot (eds.), *Encyclopédie, ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers, par une société de gens de lettres.* París: Briasson, David, Le Breton, Durand, vol. 1, pp. I-XLIV. Cf. *Encyclopédie, ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers, par une société de gens de lettres. Troisième édition.* Livorno: Imprimerie des éditeurs; reimpr., París: Éditions Gonthier, 1965. [Trad. cast.: *Discurso preliminar de la Enciclopedia.* Barcelona: Orbis, 1985, 2.ª ed.; trad. catalana: *Discurs preliminar de l'Enciclopèdia.* Barcelona: Edicions 62, 1992.]

ALLOCATI, A. (ed.) (1990). *Carteggio Loria-Graziani.* Roma: Ministero per i Beni Culturali e Ambientali, Pubblicazioni degli Archivi di Stato.

---

* En la edición española, al final de algunas entradas y entre corchetes se indican las traducciones castellanas y catalanas de las que se tiene noticia. Cuando existen varias traducciones de una obra, se incluye la más reciente, salvo que haya otra más antigua de superior calidad. De forma excepcional se mencionan dos traducciones de una obra, bien porque la más reciente es incompleta, bien porque se considera recomendable el cotejo de ambas. (N. del E.)

ALTER, M. (1990). *Carl Menger and the origins of Austrian economics.* Boulder: Westview Press.

ALTHUSSER, L. (1965). *Pour Marx.* París: François Maspero. [Trad. cast.: *La revolución teórica de Marx.* México: Siglo XXI, 1990, 24.ª ed.; trad. catalana: *Per Marx*. Valencia: Lavínia, 1969.]

ANDREWS, P. W. S. (1993). *The economics of competitive enterprise. Selected essays.* Ed. F. S. Lee y P. E. Earl, Aldershot: Edward Elgar.

ANÓNIMO (1549). *A discourse of the common weal of this realm of England.* Nueva ed. de E. Lamond, Cambridge: Cambridge University Press; reimpr., 1929.

— (1605). *Risposta sopra il discorso fatto per Marcantonio De Santis intorno agli effetti, che fa il cambio in Regno,* en De Santis (1605*b*); reimpr. en Colapietra (ed.) (1973), pp. 145-149.

— (1701). *Considerations on the East India trade.* Londres: J. Roberts; reimpr. en McCulloch (1856), pp. 541-629.

— (1821*a*). *An inquiry into those principles respecting the nature of demand and the necessity of consumption, lately advocated by Mr. Malthus, from which it is concluded, that taxation and the maintenance of unproductive consumers can be conducive to the progress of wealth.* Londres; reimpr. en S. Bailey, *A critical dissertation on the nature, measure and causes of value,* Londres: Frank Cass, 1967.

— (1821*b*). *Observations on certain verbal disputes in political economy, particularly relating to value, and to demand and supply.* Londres: R. Hunter; reimpr. en S. Bailey, *A critical dissertation on the nature, measure and causes of value,* Londres: Frank Cass, 1967.

ARISTÓTELES (1926). *The Nicomachean ethics.* Con una trad. inglesa de H. Rackham, Londres: Heinemann; Nueva York: Putnam's Sons. [Trad. cast.: *Ética Nicomáquea,* en *Ética Nicomáquea. Ëtica Eudemia.* Madrid: Gredos, 1985.]

— (1977). *Politics.* Con una trad. inglesa de H. Rackham, Loeb Classic Library, vol. 21, Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Política*. Madrid: Tecnos, 2004.]

ARNON, A. (1991). *Thomas Tooke, pioneer of monetary theory.* Aldershot: Edward Elgar.

ARROW, K. J. (1951). *Social choice and individual values.* Nueva York: Wiley. [Trad. cast.: *Elección social y valores individuales.* Barcelona: Planeta-Agostini, 1994.]

— (1962). «The economic implications of learning by doing», *Review of Economic Studies* 26: 155-173.

— y G. DEBREU (1954). «Existence of an equilibrium for a competitive economy», *Econometrica* 22: 265-290.

— y F. H. HAHN (1971). *General competitive analysis.* San Francisco: Holden-Day. [Trad. cast.: *Análisis general competitivo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1977.]

ARTHUR, B. (1994). *Increasing returns and path dependence in the economy.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

ASIMAKOPULOS, A. (1991). *Keynes's general theory and accumulation.* Cambridge: Cambridge University Press.

ASPROMOURGOS, T. (1999). «An early attempt at some mathematical economics: William Petty's 1687 algebra letter, together with a previously undisclosed fragment», *Journal of the History of Economic Thought* 21: 399-411.

— (2001). «The mind of the oeconomist: an overview of the "Petty Papers" archive», *History of Economic Ideas* 9: 39-101.

AUGELLO, M. M. (1990). *Joseph Alois Schumpeter: a reference guide.* Berlín: Springer.

AUSPITZ, R., y R. LIEBEN (1889). *Untersuchungen über die Theorie des Preises.* Leipzig: Dunker & Humblot.

AXELROD, R. (1984). *The evolution of cooperation.* Nueva York: Basic Books. [Trad. cast.: *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Editorial, 1986.]

BABBAGE, C. (1832). *On the economy of machinery and manufactures.* Londres: Charles Knight; 4.ª ed., 1835; reimpr., Nueva York: M. Kelley, 1963.

BACKHOUSE, R. E. (2003). «The stabilization of price theory, 1920-1955», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 308-324.

BACON, F. (1620). *Novum organum.* Londres: Joannem Billium; reimpr. en *The works of Francis Bacon,* ed. J. Spedding, R. Lesline Ellis y D. Demon Heath, vol. 4, Londres: Longman, 1858. [Trad. cast.: Barcelona: Folio, 2002.]

— (1626). *New Atlantis.* Londres: J. H. for W. Lee; reimpr. en F. Bacon, «*The advancement of learning» and «New Atlantis».* Ed. T. Case, Oxford: Oxford University Press, 1974. [Trad. cast.: *Nueva Atlántida*. Madrid: Mondadori, 1988.]

BAGEHOT, W. (1873). *Lombard Street.* Londres: H. S. King. [Trad. cast.: *Lombard Street, el mercado monetario de Londres.* México: Fondo de Cultura Económica, 1968.]

BAILEY, S. (1825). *A critical dissertation on the nature, measure and causes of value.* Londres: R. Hunter; reimpr., Londres: Frank Cass, 1967.

BAIN, J. S. (1956). *Barriers to new competition.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

BARAN, P. A. (1957). *The political economy of growth.* Nueva York: Monthly Review Press. [Trad. cast.: *La economía política del crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1961, 2.ª ed.]

— y P. M. SWEEZY (1966). *Monopoly capital. An essay on the American economic and social order.* Nueva York: Monthly Review Press. [Trad. cast.: *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. México: Siglo XXI, 1986.]

BARBER, W. J. (2003). «American economics to 1900», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 231-245.

BARBON, N. (1690). *A discourse of trade.* Londres: Tho. Milbourn; reimpr., Baltimore: Johns Hopkins University Reprint, 1905.

BARCA, F. (1994). *Imprese in cerca di padrone.* Roma y Bari: Laterza.

BARKAI, H. (1967). «The empirical assumptions of Ricardo's 93 per cent labour theory of value», *Economica* 34: 418-423.

— (1970). «The labour theory of value as an operational proposition», *Economica* 37: 187-190.

BARNETT, M. (1990). «The papers of Carl Menger in the Special Collections Department, William R. Parkins Library, Duke University», en Caldwell (ed.) (1990), pp. 15-28.

BARONE, E. (1908). «Il ministro della produzione nello stato collettivista», *Giornale degli economisti* 2: 267-293 y 391-414 (trad. inglesa: «The ministry of production in the collectivist state», en Hayek, ed., 1935).

BARRO, R. J. (1974). «Are government bonds net wealth?», *Journal of Political Economy* 82: 1095-1117.

— y H. I. GROSSMAN (1971). «A general disequilibrium model of income and employment», *American Economic Review* 61: 82-93.

BARTON, J. (1817). *On the conditions of the labouring classes.* Londres: John and Arthur Arch.

BASTIAT, C. F. (1850). *Harmonies économiques.* París: Guillaumin. Trad. inglesa, *Economic harmonies,* Princeton: Van Nostrand, 1964. [Trad. cast.: *Armonías económica,* en *Obras escogidas.* Madrid: Unión Editorial, 2004.]

BAUMOL, W. J. (1959). *Business behaviour, value and growth.* Nueva York: Harcourt.

— (1977). «Say's (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant», *Economica* 44: 145-162.

BAUMOL, W. J., J. C. PANZAR y R. D. WILLIG (1982). *Contestable markets and the theory of industry structure.* San Diego, Ca.: Harcourt Brace Jovanovich.

BEAUGRAND, P. (1981). *Henry Thornton: un précurseur de J. M. Keynes.* París: Presses Universitaires de France.

BECATTINI, G. (1975). «Introduzione. Invito a una rilettura di Marshall», en A. y M. P. Marshall, *Economia della produzione,* Milán: Isedi, pp. IX-CXV.

— (1989). «Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico», *Stato e mercato,* 25: 111-128.

— (ed.) (1990). *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole.* Turín: Utet.

— (2000). «Anomalie marshalliane», *Rivista italiana degli economisti* 5: 3-56.

BECCARIA, C. (1764). *Dei delitti e delle pene.* Livorno: Coltellini; reimpr. en F. Venturi (ed.), *Illuministi italiani.* Tomo III: *Riformatori lombardi piemontesi e toscani,* Milán y Nápoles: Ricciardi, 1958, pp. 27-105. [Trad. cast.: *De los delitos y de las penas*. Barcelona: Folio, 2000.]

BECCARIA, C. (1804). *Elementi di economia pubblica,* en P. Custodi (ed.), *Scrittori classici italiani di economia politica,* Milán: Destefanis, vol. 18, pp. 17-356, y vol. 19, pp. 391-543.

BEDESCHI, G. (1990). *Storia del pensiero liberale.* Roma y Bari: Laterza.

BELLOFIORE, R. (1999). «Introduzione. Nota biografica. Nota bibliografica», en L. von Mises, *Teoria della moneta e dei mezzi di circolazione,* Nápoles: Scientifiche Italiane, pp. XV-CXXVI.

BENINI, R. (1907). «Sull'uso delle formule empiriche nell'economia applicata», *Giornale degli economisti,* segunda serie, 35: 1053-1063.

BENTHAM, J. [1776]. «Fragment on government», en *The works of Jeremy Bentham,* 9 vols., ed. J. Bowring, Edimburgo y Londres: William Tait-Simpkin y Marshall & Co., 1843-1859, vol. 1, pp. 221-295; reimpr. en *«A comment on the commentaries» and «A fragment on government»,* ed. J. H. Burns y H. L. A. Hart, Londres: Athlone Press, 1977. [Trad. cast.: *Un fragmento sobre el gobierno.* Madrid: Tecnos, 2003.]

— [1787]. *Defence of usury.* Reimpr. en *Jeremy Bentham's economic writings,* 3 vols., ed. W. Stark, Londres: Allen & Unwin y Royal Economic Society, 1952, vol. 1, pp. 121-207. [Trad. cast.: *Defensa de la usura,* en *Escritos económicos.* México: Fondo de Cultura Económica, 1978, 1.ª reimpr., pp. 193-254.]

— [1793-1795]. *Manual of political economy.* Reimpr. en *Jeremy Bentham's economic writings,* 3 vols., ed. W. Stark, Londres: Allen & Unwin y Royal Economic Society, 1952, vol. 1, pp. 219-273. [Trad. cast.: *Manual de economía política,* en *Escritos económicos.* México: Fondo de Cultura Económica, 1978, 1.ª reimpr., pp. 29-72.]

— [1801]. *The true alarm.* Reimpr. en *Jeremy Bentham's economic writings,* 3 vols., ed. W. Stark, Londres: Allen & Unwin y Royal Economic Society, 1952, vol. 3, pp. 61-216. [Trad. cast.: *La verdadera alarma. Un punto de vista sobre el papel moneda, sus buenos y malos efectos, sus remedios y su relación con la riqueza real,* en *Escritos económicos.* México: Fondo de Cultura Económica, 1978, 1.ª reimpr., pp. 73-156.]

BERG, M. (1980). *The machinery question and the making of political economy 1815-1848*. Cambridge: Cambridge University Press.

BERGSON, A. (1938). «A reformulation of certain aspects of welfare economics», *Quarterly Journal of Economics* 52: 310-334.

BERLE, A. A., y G. MEANS (1932). *The modern corporation and private property.* Nueva York: Commerce Clearing House.

BERNOULLI, D. (1738). «Specimen theoriae novae de mensura sortis», *Communicatio Academiae Scientiarum Imperialis,* San Petersburgo, 5: 175-192. Trad. inglesa: «Exposition of a new theory on the measurement of risk», *Econometrica* 22 (1954): 23-36.

BERNSTEIN, E. (1899). *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie.* Stuttgart: Dietz. Trad. inglesa: *Evolutionary socialism,* Nueva York: Huebsch, 1909; reimpr., Nueva York: Schocken, 1961. [Trad. cast.: *Socialismo evolucionista: las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia.* Barcelona: Fontamara, 1975.]

BHARADWAJ, K. (1978). *Classical political economy and rise to dominance of supply and demand theories.* Calcuta: Orient Longman.

— (1983). «On a controversy over Ricardo's theory of distribution», *Cambridge Journal of Economics* 7: 11-36.

— (1989). *Themes in value and distribution.* Londres: Unwin & Hyman.

— y B. Schefold (eds.). (1990). *Essays on Piero Sraffa. Critical perspectives on the revival of classical theory.* Londres: Routledge; reimpr., 1992.

BIAGINI, E. (1992). *Introduzione a Beccaria.* Roma y Bari: Laterza.

BIBLIA. *The Jerusalem Bible.* Londres: Darton, Longman and Todd, 1966. [Trad. cast.: *Biblia de Jerusalén.* Bilbao: Desclée de Brouwer, 2005, nueva ed., rev. y aum.]

BLACK, R. D. C. (1973). «W. S. Jevons and the foundation of modern economics», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 98-112.

— A. W. Coats y C. D. W. Goodwin (eds.) (1973). *The marginal revolution in economics. Interpretation and evaluation.* Durham: Duke University Press.

BLAUG, M. (1962). *Economic theory in retrospect.* Chicago: Richard D. Irwin; 5.ª ed., Cambridge: Cambridge University Press, 1996. [Trad. cast.: *Teoría económica en retrospección.* Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1985.]

— (1973). «Was there a marginal revolution?», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 3-14.

— (2003). «The formalist revolution of the 1950s», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 395-410.

BOBBIO, N. (1989). *Thomas Hobbes.* Turín: Einaudi.

BOETTKE, P. J., y P. T. LEESON (2003). «The Austrian school of economics, 1950-2000», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 445-453.

BÖHM-BAWERK, E. von (1884). *Kapital und Kapitalzins. I. Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien.* Innsbruck: Verlag der Wagnerischen Universitäts-Buchhandlung. Trad. inglesa: *Capital and interest. A critical history of economical theory,* Londres: Macmillan, 1890; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley. [Trad. cast.: *Capital e interés: historia y crítica de las teorías sobre el interés.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986, 2.ª ed.]

— (1889). *Kapital und Kapitalzins. Zweite Abteilung: Positive Theorie des Kapitales.* Innsbruck: Verlag der Wagnerischen Universitäts-Buchhandlung. Trad. inglesa: *The positive theory of capital,* Londres: Macmillan, 1891. [Trad. cast.: *Teoría positiva del capital.* Madrid: Aosta, 1998.]

BÖHM-BAWERK, E. von (1896). «Zum Abschluss des Marxschen Systems», en O. von Boenigk (ed.), *Staatswissenschaftliche Arbeiten. Festgaben für Karl Knies.* Berlín: Haering. Trad. inglesa, *Karl Marx and the close of his system,* Londres: Fisher Unwin, 1898. [Trad. cast.: *La conclusión del sistema marxiano.* Madrid: Unión Editorial, 2000.]

BOISGUILLEBERT, Pierre le Pesant de (1695). *Le détail de la France.* Rouen: s. i.; reimpr. en INED (1966).

BONAR, J. (1931). *Theories of population from Raleigh to Arthur Young.* Londres: Allen & Unwin; reimpr., Bristol: Thoemmes Press, 1992.

BORTKIEWICZ, L. von (1906-1907). «Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System», *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 23 (1906), n.º 1, y 25 (1907), n.º 1-2. Trad. inglesa, «Value and price in the Marxian system», *International Economic Papers* 52 (1952): 5-60.

— (1907). «Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des "Kapital"», *Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* serie 3, 34: 319-335. Trad. inglesa: «On the correction of Marx's fundamental theoretical construction in the third volume of *Capital»,* en Sweezy (ed.) (1949).

BOTERO, G. (1588). *Delle cause della grandezza delle città libri 3*, Roma: Giovanni Martinelli; reimpr., Bolonia: A. Forni, 1990. [Trad. cast.: *Diez libros De la razón de Estado; con tres libros De las causas de la grandeza y magnificencia de las ciudades.* Madrid: Dirección de Estudios y Documentación, Secretaría General del Senado; Testimonio, 2001. Ed. facsímil de la publicada en Madrid por Luis Sánchez en 1613.]

— (1589). *Della ragion di Stato libri dieci.* Venecia: I. Gioliti; reimpr., Bolonia: A. Forni, 1990. [Trad. cast.: *Diez libros De la razón de Estado; con tres libros De las causas de la grandeza y magnificencia de las ciudades.* Madrid: Dirección de Estudios y Documentación, Secretaría General del Senado; Testimonio, 2001. Ed. facsímil de la publicada en Madrid por Luis Sánchez en 1613.]

BOWLES, M. (1972). «The precursors of Jevons—the revolution that wasn't», *Manchester School* 40: 9-29.

BOWLEY, M. (1937). *Nassau Senior and classical economics.* Londres: Allen & Unwin; reimpr., 1967.

BOX, G. E. P., y J. M. JENKINS (1970). *Time series analysis: forecasting and control.* San Francisco: Holden-Day.

BOYER, G. (1990). *An economic history of English poor laws, 1750-1850.* Cambridge: Cambridge University Press.

BRAVERMAN, H. (1974). *Labor and monopoly capital. The degradation of work in the twentieth century.* Nueva York: Monthly Review Press.

BRAY, J. (1839). *Labour's wrongs and labour's remedy, or the age of might and the age of right.* Leeds: D. Green; reimpr., Nueva York: A. M. Kelley, 1968.

BRENNER, R. (1978). «Dobb on the transition from feudalism to capitalism», *Cambridge Journal of Economics* 2: 121-140.

BRETON, Y., y M. LUTFALLA (eds.) (1991). *L'Économie politique en France au XIX siècle.* París: Economica.

BREWER, A. (1988). «Cantillon and the land theory of value», *History of Political Economy* 20: 1-14.

— (1992). *Richard Cantillon pioneer of economic theory.* Londres: Routledge.

BRIDEL, P. (1997). *Money and general equilibrium theory. From Walras to Pareto (1870-1923).* Cheltenham: Edward Elgar.

BROCK, W. A., y W. D. DECHERT (1991). «Non-linear dynamical systems: instability and chaos in economics», en W. Hildenbrand y H. Sonnenschein (eds.), *Handbook of mathematical economics,* vol. 4, Ámsterdam: North Holland, pp. 2209-2235.

BRONFENBRENNER, M. (1966). «Trends, cycles, and fads in economic writing», *American Economic Review* 56: 538-552.

BRUNDTLAND, G. H. (ed.) (1987). *Our common future* (Brundtland Report, World Commission on Environment and Development). Oxford: Oxford University Press. [Trad. cast.: Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo, *Nuestro futuro común.* Madrid: Alianza Editorial, 1988.]

BRUSCO, S. (1989). *Piccole imprese e distretti industriali.* Turín: Rosenberg & Sellier.

BUJARIN, N. I. (1917). Trad. inglesa, *Economic theory of the leisure class.* Nueva York: Monthly Review Press, 1972. [Trad. cast.: *Economía política del rentista.* Barcelona: Laia, 1974).

— y E. PREOBRAZHENSKI (1919). Trad. inglesa: *The ABC of communism.* Harmondsworth: Penguin Books, 1969. [Trad. cast.: *ABC del comunismo.* Barcelona: Fontamara, 1977).

BUONARROTI, F. (1828). *La conspiration pour l'égalité.* Bruselas: s. i.

BURMEISTER, E. (1977). «On the social significance of the reswitching controversy», *Revue d'économie politique* 87: 330-350.

— (1979). «Professor Pasinetti's "unobtrusive postulate", regular economies, and the existence of a well-behaved production function», *Revue d'économie politique* 89: 644-652.

CAIRNES, J. E. (1874). *Some leading principles of political economy newly expounded.* Londres: Macmillan.

CALDWELL, B. J. (1982). *Beyond positivism: economic methodology in the twentieth century.* Londres: Allen & Unwin.

— (ed.) (1990). *Carl Menger and his legacy in economics.* Durham: Duke University Press.

CALZONI, G., y E. ROSSI (1980). *Credito, innovazioni e ciclo economico.* Milán: Franco Angeli.

CAMMAROTA, L. (1981). *Storia della musica.* Roma y Bari: Laterza.

CAMPANELLA, T. [1602] (1964). *La città del sole.* Milán: Rizzoli. [Trad. cast.: *La ciudad del sol.* Barcelona: Abraxas, 2005.]

CANARD, N.-F. (1801). *Principes d'économie politique.* París: F. Buisson.

CANDELA, G., y M. PALAZZI (eds.) (1979). *Dibattito sulla fisiocrazia.* Florencia: La Nuova Italia.

CANNAN, E. (1929). *A review of economic theory.* Londres: P. S. King & Son; reimpr., Londres: Frank Cass, 1964. [Trad. cast.: *Repaso a la teoría económica.* México: Fondo de Cultura Económica, 1946, 2.ª ed.]

CANTILLON, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général.* Londres: Fletcher Gyles. Reimpr. con trad. inglesa: *Essay on the nature of trade in general,* ed. H. Higgs, Londres: Macmillan, 1931; reimpr., Nueva York: M. Kelley, 1964. [Trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general.* México: Fondo de Cultura Económica, 1950.]

CARAVALE, G. (ed.) (1985). *The legacy of Ricardo.* Oxford: Blackwell.

— y D. TOSATO (1980). *Ricardo and the theory of value, distribution and growth.* Londres: Routledge & Kegan Paul.

CAREY, H. C. (1837-1840). *Principles of political economy.* 3 vols., Filadelfia: Carey, Lea & Blanchard.

CARLYLE, T. (1888-1889). *Works.* 37 vols., Londres: Chapman and Hall.

CASAROSA, C. (1974). «La teoria ricardiana della distribuzione e dello sviluppo economico», *Rivista di politica economica* 44: 959-1015.

— (1978). «A new formulation of the Ricardian system», *Oxford Economic Papers* 30: 38-63.

CASSEL, G. (1918). *Theoretische Sozialökonomie.* Leipzig: C. F. Winter. Trad. inglesa: *Theory of social economy,* Londres: T. F. Unwin, 1923. [Trad. cast.: *Economía social téorica.* Madrid: Aguilar, 1960, 5.ª ed., revisada.]

CERRONI, U. (1967). «Prefazione», en P.-J. Proudhon, *Che cos'è la proprietà,* Bari: Laterza, pp. VII-XXXVI.

CESARANO, F. (1983). «On the role of the history of economic analysis», *History of Political Economy* 15: 63-82.

CHAFUEN, A. A. (1986). *Christians for freedom. Late-Scholastic economics.* San Francisco: Ignatius Press. [Trad. cast.: *Economía y ética. Raíces cristianas de la economía de libre mercado.* Madrid: Rialp, 1991.]

CHAMBERLIN, E. (1933). *The theory of monopolistic competition.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Teoría de la competencia monopólica.* México: Fondo de Cultura Económica, 1956, 2.ª ed.]

CHAUNU, P. (1982). *La civilisation de l'Europe des lumières.* París: Flammarion. [Trad. cast.: *La civilización de la Europa de las Luces.* Barcelona: Juventud, 1977.]

CHILD, J. (1668). *Brief observations concerning trade and interest of money.* Londres: E. Calvert y H. Mortlock; nueva ed., *A discourse about trade,* Londres: A. Sowle, 1690; reimpr. en apéndice a Letwin (1959).

CHILOSI, A. (ed.) (1979). *Kalecki.* Bolonia: Il Mulino.

CHIODI, G. (1983). *La teoria monetaria di Wicksell.* Roma: Nuova Italia Scientifica.

CIOCCA, P., y R. RINALDI (1997). «L'inflazione in Italia, 1914-20. Considerazioni a margine della tesi di laurea di Piero Sraffa», *Rivista di storia economica* 13: 3-40.

CIPOLLA, C. M. (1976). *Before the industrial revolution. European society and economy, 1000-1700.* Londres: Methuen; 3.ª ed., Londres: Routledge, 1993. [Trad. cast. de la 2.ª ed. italiana revisada de 1975: *Historia económica de la Europa preindustrial.* Madrid: Revista de Occidente, 1979, 2.ª ed.]

CLAPHAM, J. A. (1922). «Of empty economic boxes», *Economic Journal* 32: 305-314.

CLARK, J. B. (1886). *The philosophy of wealth: economic principles newly formulated.* Boston: Ginn.

— (1899). *The distribution of wealth: a theory of wages, interests and profits.* Nueva York: Macmillan.

— y J. M. CLARK (1912). *The control of trusts.* Nueva York: Macmillan.

CLARK, J. M. (1923). *Studies in the economics of overhead costs,* Chicago: University of Chicago Press.

— (1926). *Social control of business.* Chicago: University of Chicago Press.

— (1952). «J. B. Clark», en H. W. Spiegel (ed.), *The development of economic thought,* Nueva York: Wiley, pp. 592-612.

CLOWER, R. W. (1965). «The Keynesian counter-revolution: a theoretical appraisal», en F. H. Hahn y F. P. R. Brechling (eds.), *The theory of interest rates,* Londres: Macmillan, pp. 103-125.

COASE, R. H. (1937). «The nature of the firm», *Economica* 41: 386-405; reimpr. en R. H. Coase, *The firm, the market and the law,* Chicago: University of Chicago Press, 1988, pp. 33-55.

COATS, A. W. (1973). «The economic and social context of the marginal revolution of the 1980's», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 37-58.

COBB, C. W., y P. H. DOUGLAS (1928). «A theory of production», *American Economic Review* 18 (suplemento): 139-165.

COLAPIETRA, R. (ed.) (1973). *Problemi monetari negli scrittori napoletani del Seicento.* Roma: Accademia Nazionale dei Lincei.

COLE, G. D. H. (1953). *Socialist thought: the forerunners (1789-1850).* Vol. 1, Londres: Macmillan. [Trad. cast. : *Historia del pensamiento socialista. Los precursores (1789-1850)*. México: Fondo de Cultura Económica, 1964, 3.ª ed.]

COLLETTI, L. (1969*a*). *Il marxismo e Hegel.* Bari: Laterza; 3.ª ed., 1971. [Trad. esp.: *La dialéctica de la materia en Hegel y el materialismo dialéctico.* México: Grijalbo, 1977, 2 vols.]

COLLETTI, L. (1969*b*). *Ideologia e società.* Bari: Laterza; 2.ª ed., 1970.

COLQUHOUN, P. (1814). *Treatise on the wealth, power and resources of the British Empire.* Londres: J. Mawman.

COMTE, A. (1830-1842). *Cours de philosophie positive.* 6 vols., París: Bachelier. [Trad. cast. : *Curso de filosofía positiva.* Barcelona: Folio, 2002; trad. parcial: lecciones. I-II.]

CONDILLAC, É. B. de (1776). *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre.* Ámsterdam. Trad. inglesa: *Commerce and government considered in their mutual relationship,* ed. S. y W. Eltis, Cheltenham: Edward Elgar, 1997. [Trad. cast.: *Tratado sobre el comercio y el gobierno, considerados por sí mismos y en sus relaciones recíprocas,* en *Memorias instructivas y curiosas sobre agricultura, comercio, industria, economía, chymica, botánica, historia natural, etc. Sacadas de las obras que han publicado varios autores extrangeros.* Madrid: Pedro Marín, 1778-1780, vol. III, pp. 219-386, memorias XLI, XLII y XLIII; y vol. IV, pp. 3-116, memoria XLV.]

CONDORCET (M. J. A. N. Caritat), Marqués de (1794). *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain.* París: Agasse. Trad. inglesa: *Sketch for a historical picture of the progress of the human mind,* ed. J. Barraclough, Londres: Weidenfeld & Nicolson, 1955. [Trad. cast.: *Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano.* Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2004; trad. cat.: *Esbós d'un quadre històric dels progressos de l'esperit humà.* Barcelona: Laia, 1984.]

CORRY, B. A. (1959). «Malthus and Keynes: a reconsideration», *Economic Journal* 69: 717-724.

CORSI, M. (1984). «Il sistema di fabbrica e la divisione del lavoro: il pensiero di Charles Babbage», *Quaderni di storia dell'economia politica* 3: 111-123.

— (1991). *Division of labour, technical change and economic growth.* Aldershot: Avebury.

— (1995). «L'approccio stocastico nelle teorie della distribuzione del reddito», en M. Corsi (ed.), *Le diseguaglianze economiche,* Turín: Giappichelli, pp. 1-47.

COURNOT, A.-A. (1838). *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie de la richesse.* París: Hachette. Trad. inglesa: *Mathematical principles of the theory of wealth,* Londres: Macmillan, 1897; reimpr., San Diego: James and Gordon, 1995. [Trad. cast.: *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas.* Madrid: Alianza Editorial, 1969.]

COYER, G.-F. (1768). *Chinki, histoire cochinchinoise qui peut servir à d'autres pays.* Londres: s. i. Trad. italiana: *Chinki, storia cocincinese che può servire ad altri paesi,* ed. G. Gianelli, Génova: Università degli studi di Genova, Facoltà di scienze politiche, Pubblicazioni dell'Istituto di studi economici. [Trad. cast.: *Chinki, historia cochinchinesa, útil y aplicable a otros países.* Madrid: Blas Román, 1796.]

CROCE, B., y L. EINAUDI (1957). *Liberismo e liberalismo.* Ed. P. Solari, Milán y Nápoles: Riccardo Ricciardi.

CROSS, R. (1982). «The Duhem-Quine thesis, Lakatos and the appraisal of theories in macroeconomics», *Economic Journal* 92: 320-340.

CUSTODI, P. (1803). «Notizie degli autori contenuti nel presente volume» en *Scrittori classici italiani di economia politica, Parte antica,* vol. 1, Milán: Destefanis.

CYERT, R. M., y J. G. MARCH (1963). *A behavioural theory of the firm.* Nueva York: Prentice-Hall.

DAHRENDORF, R. (1979). *Lebenschancen. Anläufe zur sozialen und politischen Theorie.* Fráncfort del Meno: Suhrkamp. Trad. italiana: *La libertà che cambia,* Roma y Bari: Laterza, 1994.

— (1995). *Economic opportunity, civil society and political liberty.* United Nations Research Institute for Social Development, Discussion paper n.º 58.

DARDI, M. (1984). *Il giovane Marshall: accumulazione e mercato.* Bolonia: Il Mulino.

DARWIN, C. (1859). *On the origin of species by means of natural selection.* Londres: Murray; 6.ª ed., 1872. [Trad. cast.: *El origen de las especies.* Madrid: Espasa-Calpe, 1988.]

— (1871). *The descent of man, and selection in relation to sex.* Londres: Murray; 2.ª ed., 1874. [Trad. cast.: *El origen del hombre y la selección en relación al sexo.* Madrid: Edaf, 1986.]

— (1958). *The autobiography of Charles Darwin (1809-1882) with original omissions restored.* Ed. N. Barlow, Londres: Collins. Reimpr. como vol. 29 de *The Works of Charles Darwin,* Londres: W. Pickering, 1989. [Trad. cast.: *Autobiografía y cartas escogidas.* Madrid: Alianza Editorial, 1997.]

DASGUPTA, A. (1993). *A history of Indian economic thought.* Londres: Routledge.

DAVANZATI, B. (1582). *Notizia dei cambi,* reimpr. en P. Custodi (ed.), *Scrittori classici italiani di economia politica, Parte antica,* vol. 2, Milán: Destefanis, 1804, pp. 51-69.

— (1588). *Lezione delle monete.* Reimpr. en *Scrittori classici italiani di economia politica,* ed. P. Custodi, *Parte antica,* vol. 2, Milán: Destefanis, 1804, pp. 15-50.

DAVID, P. (1985). «Clio and the economics of QWERTY», *American Economic Review, Papers and Proceedings* 75: 332-337.

DAVIDSON, P. (1972). *Money and the real world.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1978.

— (1994). *Post Keynesian macroeconomic theory.* Aldershot: Edward Elgar.

DEANE, P. (1989). *The state and the economic system.* Oxford: Oxford University Press. [Trad. cast.: *El Estado y el sistema económico.* Barcelona: Crítica, 1993).

— (2001). *The life and times of J. Neville Keynes.* Cheltenham: Edward Elgar.

DEBREU, G. (1959). *Theory of value. An axiomatic analysis of economic equilibrium.* Cowles Foundation Monograph, n.º 17, New Haven: Yale University Press. [Trad. cast.: *Teoría del valor: un análisis axiomático del equilibrio económico.* Barcelona: Bosch, 1973.]

De Cecco, M. (1993). «Piero Sraffa's "Monetary inflation in Italy during and after the war": an introduction», *Cambridge Journal of Economics* 17: 1-5.

De Finetti, B. (1930). «Fondamenti logici del ragionamento probabilistico», *Bollettino dell'Unione matematica italiana* 9: 258-261.

— (1931). *Probabilismo. Saggio critico sulla teoria delle probabilità e sul valore della scienza.* Nápoles: Perrella.

— (1937). «La prévision, ses lois logiques, ses sources subjectives», *Annales de l'Institut Henri Poincaré* 7: 1-68.

Defoe, D. (1719). *The life and strange surprizing adventures of Robinson Crusoe, of York, mariner.* 3 vols., Londres: W. Taylor. [Trad. cast.: *Aventuras de Robinson Crusoe.* Madrid: Espasa-Calpe, 2002.]

De Marchi, N. (1973). «Mill and Cairnes and the emergence of marginalism in England», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 78-97.

— (1988). *The Popperian legacy in economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

— y M. Blaug (eds.) (1991). *Appraising economic theories. Studies in the methodology of research programs.* Aldershot: Edward Elgar.

Denis, H. (1965). *Histoire de la pensée économique.* París: Presses Universitaires de France. Trad. italiana.: *Storia del pensiero economico,* 2 vols., Milán: Mondadori, 1968, 2.ª ed., 1973. [Trad. cast.: *Historia del pensamiento económico.* Barcelona: Ariel, 1970.]

Denison, E. F. (1967). *Why growth rates differ: post-war experience in nine Western countries.* Washington: Brookings Institution.

De Quincey, T. (1821-1822). «Confessions of an English opium eater», *London Magazine,* sept. 1821-oct. 1822; reimpr., 1822; 2.ª ed., 1856; reimpr., Londres: Grant Richards, 1902. [Trad. cast.: *Confesiones de un inglés comedor de opio.* Madrid: Cátedra, 1997.]

— (1824). «Dialogues of three templars on political economy», *London Magazine;* reimpr. en T. De Quincey, *Collected writings,* ed. D. Masson, Edimburgo: A. and C. Black, vol. 9, reimpr. como *Political economy and politics,* Nueva York: Augustus M. Kelley, 1970, pp. 37-112.

— (1844). *The logic of political economy.* Edimburgo: William Blackwood and Sons; reimpr. en T. De Quincey, *Collected writings,* ed. D. Masson, Edimburgo: A. and C. Black, vol. 9, pp. 118-294.

De Roover, R. (1958). «The concept of the just price: theory and economic policy», *Journal of Economic History* 18: 418-434.

— (1971). *La pensée économique des scholastiques. Doctrines et méthodes.* Montreal: Institut d'études médiévales.

De Santis, M. A. (1605*a*). *Intorno alli effetti, che fa il cambio in Regno.* Nápoles: Costantino Vitale; reimpr. en Colapietra (ed.) (1973), pp. 111-141.

DE SANTIS, M. A. (1605*b*). *Secondo discorso intorno agli effetti che fa il cambio in Regno. Sopra una risposta, che è stata fatta avverso del primo.* Nápoles: Felice Stigliola; reimpr. en Colapietra (ed.) (1973), pp. 143-162.

DESCARTES, R. (1637). *Discours de la méthode.* Leiden: I. Maire. Trad. inglesa: *Discourse on the method for conducting one's reason well and for seeking truth in the sciences,* Indianápolis: Hackett, 1988. [Trad. cast.: *Discurso del método.* Madrid: Espasa-Calpe, 2004, 37.ª ed.; trad. catalana: *Discurs del mètode.* Barcelona: Edicions 62, 2002.]

DEWEY, D. (1987). «Clark, John Bates», en Eatwell, Milgate and Newman (eds.) (1987), vol. 1, pp. 428-431.

DIGGINS, J. P. (1999). *Thorstein Veblen, theorist of the leisure class.* Princeton: Princeton University Press.

DOBB, M. (1928). *Russian economic development since the revolution.* Londres: Routledge. [Trad. cast.: *El desarrollo de la economia soviética desde 1917.* Madrid: Tecnos, 1972.]

— (1946). *Studies in the development of capitalism.* Londres: Routledge. [Trad. cast.: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo.* Madrid: Siglo XXI, 1988, 5.ª ed.]

— (1955). *On economic theories and socialism.* Londres: Routledge.

— (1973). *Theories of value and distribution since Adam Smith.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith.* México: Siglo XXI, 1988, 9.ª ed.]

— P. SWEEZY, H. TAKAHASHI, R. HILTON y C. HILL (1954). *The transition from feudalism to capitalism. A symposium.* Nueva York: Monthly Review Press. [Trad. cast.: *La transición del feudalismo al capitalismo.* Barcelona: Crítica, 1982.]

DOMAR, E. D. (1946). «Capital expansion, rate of growth and employment» *Econometrica* 14: 137-147.

DONZELLI, F. (1986). *Il concetto di equilibrio nella teoria economica neoclassica.* Roma: NIS.

— (1988). «Introduzione», en F. A. von Hayek, *Conoscenza, mercato, pianificazione,* Bolonia: Il Mulino, pp. 7-91.

— (1997). *Pareto's mechanical dream.* Working paper n.º 97/07, Università degli Studi di Milano, Dipartimento di economia politica e aziendale.

DORFMAN, R., P. Samuelson y R. Solow (1958). *Linear programming and economic analysis.* Nueva York: McGraw-Hill. [Trad. cast.: *Programación lineal y análisis económico.* Madrid: Aguilar, 1972.]

DOSI, G. (1988). «Sources, procedures, and microeconomic effects of innovations», *Journal of Economic Literature* 26: 1120-1171.

DOUGHERTY, C. R. S. (1972). «On the rate of return and the rate of profit», *Economic Journal* 82: 1324-1350.

DOUGLAS, P. H. (1934). *Theory of wages.* Nueva York: Macmillan.

DUNLOP, J. T. (1938). «The movement of real and money wage rates», *Economic Journal* 48: 413-434.

DU PONT DE NEMOURS, P. (ed.) (1767-1768). *Physiocratie, ou Constitution naturelle du gouvernement le plus avantageux au genre humain.* 2 vols., París: Merlin.

— (ed.) (1809-1811). *Œuvres de M. Turgot.* 9 vols., París: Belin.

EATWELL, J. (1975*a*). «The interpretation of Ricardo's "Essay on profits"», *Economica* 42: 182-187.

— (1975*b*). «Mr. Sraffa's standard commodity and the rate of exploitation», *Quarterly Journal of Economics* 89: 543-555.

EATWELL, J., M. MILGATE y P. NEWMAN (eds.) (1987). *The new Palgrave. A dictionary of economics.* 4 vols., Londres: Macmillan.

EDEN, F. (1797). *The state of the poor.* 3 vols., Londres: B. and J. White; reimpr., Londres: Cass, 1966.

EDGEWORTH, F. Y. (1881). *Mathematical psychics. An essay on the application of mathematics to the moral sciences.* Londres: C. Kegan Paul; reimpr., San Diego: James and Gordon, 1995. [Trad. cast.: *Psicología matemática.* Madrid: Pirámide, 2000.]

— (1894*a*). «The pure theory of international values», *Economic Journal* 4; reimpr. en Edgeworth (1925), vol. 2, pp. 3-60.

— (1894*b*). «De Quincey, Thomas», en R. H. I. Palgrave (ed.), *Dictionary of economics;* reimpr. en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 1, pp. 812-813.

— (1925). *Papers relating to political economy.* 3 vols., Londres: Royal Economic Society; reimpr., Nueva York: Burt Franklin, 1970.

EGGERTSSON, T. (1990). *Economic behavior and institutions.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *El comportamiento económico y las instituciones.* Madrid: Alianza Editorial, 1995.]

EGIDI, M. (1975). «Stabilità ed instabilità degli schemi sraffiani», *Economia internazionale* 28: 3-41.

EICHNER, A. S. (1976). *The megacorp and oligopoly.* Cambridge: Cambridge University Press.

EINAUDI, L. (1931). «Per una nuova collana di economisti», *La riforma sociale* 42: 394-399.

— (1932). «Di un quesito intorno alla nascita della scienza economica», *La riforma sociale* 43: 219-225.

— (1938). «Una disputa a torto dimenticata fra autarcisti e liberisti», *Rivista di storia economica* 3: 132-163; reimpr. en L. Einaudi, *Saggi bibliografici e storici intorno alle dottrine economiche,* Roma: Edizioni di storia e letteratura, 1953, pp. 117-151.

ELIAS, N. (1939). *Über den prozess der Zivilisation.* 2 vols., Basilea: Hans zum Falken. Trad. inglesa: *The civilizing process,* Oxford: Basil Blackwell, 1994. [Trad. cast.: *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas.* Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1987.]

ELLMAN, M. (1987). «Preobrazhensky, Evgenii Alexeyevich», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 3, pp. 945-947.

ELTIS, W. (1984). *The classical theory of economic growth.* Londres: Macmillan.

ÉPINAY, L. d', y F. GALIANI [1769-1782] (1996). *Epistolario.* Ed. S. Rapisarda, Palermo: Sellerio.

ESHAG, E. (1964). *From Marshall to Keynes.* Oxford: Basil Blackwell.

FANNO, M. (1912). *Le banche e il mercato monetario.* Roma: Athenaeum.

FAUCCI, R. (1986). *Einaudi.* Turín: Utet.

— (1989). *Breve storia dell'economia politica.* Turín: Giappichelli; 2.ª ed., 1991.

— (1995). *L'economista scomodo. Vita e opere di Francesco Ferrara.* Palermo: Sellerio.

— (2000). *L'economia politica in Italia. Dal Cinquecento ai nostri giorni.* Turín: Utet.

FAWCETT, H. (1863). *Manual of political economy.* Cambridge; 4.ª ed., Londres: Macmillan, 1874.

FERGUSON, A. (1767). *An essay on the history of civil society.* Edimburgo: A. Kinkaid & J. Bell; reimpr., ed. D. Forbes, Edimburgo: Edinburgh University Press, 1966. [Trad. cast.: *Un ensayo sobre la historia de la sociedad civil.* Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 1974; trad. catalana: *Assaig sobre la història de la societat civil.* Barcelona: Edicions 62, 1989.]

FERRARA, F. (1852). «Prefazione», en *Trattati italiani del secolo XVIII, Biblioteca dell'economista, Prima serie,* vol. 3, Turín: Pomba, pp. V-LXX.

FETTER, F. W. (1953). «The authorship of economic articles in the "Edinburgh Review", 1802-1846», *Journal of Political Economy* 61: 232-259.

— (1958). «The economic articles in the "Quarterly Review" and their authors, 1809-1852», *Journal of Political Economy* 66: 47-64 y 154-170.

— (1962*a*). «Economic articles in the "Westminster Review" and their authors, 1824-51», *Journal of Political Economy* 70: 570-596.

— (1962*b*). «Robert Torrens: colonel of Marines and political economist», *Economica* 29: 152-165.

— (1965). «Economic controversy in the British reviews, 1802-1850», *Economica* 32: 424-437.

FEYERABEND, P. (1975). *Against method. Outline of an anarchist theory of knowledge.* Londres: New Left Books. [Trad. cast.: *Contra el método: esquema de una teoría anarquista del conocimiento.* Barcelona: Folio, 2002.]

FINLEY, M. I. (1970). «Aristotle and economic analysis», *Past and Present* 47: 5-25.

— (1973). *The ancient economy.* Berkeley y Los Ángeles: University of California Press; reimpr. de la 2.ª ed., Harmondsworth: Penguin Books, 1992.

[Trad. cast.: *La economia de la Antigüedad.* México: Fondo de Cultura Económica, 2003, 3.ª ed., actualizada.]

FISHER, I. (1892). *Mathematical investigations in the theory of value and prices.* New Haven: Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences; reimpr., Nueva York: A. M. Kelley, 1965.

FITZMAURICE, E. (1895). *The life of Sir William Petty, 1623-1687.* Londres: John Murray.

FLUX, A. W. (1894). «Review: K. Wicksell, *Über Wert, Kapital und Rente;* P. H. Wicksteed, *An essay on the coordination of the laws of distribution*», *Economic Journal* 4: 305-313.

FONER, P. S. (ed.) (1973). *When Karl Marx died.* Nueva York: International Publishers.

FORGES DAVANZATI, G. (1994). «Introduzione», en T. Mun, *Il tesoro dell'Inghilterra,* Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, pp. 13-42.

FOXWELL, H. S. (1899). «Introduction», en A. Menger, *The right to the whole produce of labour,* Londres: Macmillan, pp. V-CX; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1970.

FRIEDMAN, M. (1953). «The methodology of positive economics», en *Essays in positive economics,* Chicago: University of Chicago Press; reimpr., 1976, pp. 3-43. [Trad. cast.: *Ensayos sobre economia positiva.* Madrid: Gredos, 1967.]

— (1956). «The quantity theory of money. A restatement», en M. Friedman (ed.), *Studies in the quantity theory of money,* Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-21.

— (1968). «The role of monetary policy», *American Economic Review* 58: 1-17.

FRISCH, R. (1933). «Editorial», *Econometrica* 1: 1-4.

FUÀ, G. (ed.) (1976). *Il "Modellaccio": modello dell'economia italiana elaborato dal gruppo di Ancona.* 4 vols., Milán: Franco Angeli.

— (1993). *Crescita economica. Le insidie delle cifre.* Bolonia: Il Mulino.

FUDENBERG, D., y J. Tirole (1991). *Game theory.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

FUMAGALLI BEONIO BROCCHIERI, M. T., y M. Parodi (1989). *Storia della filosofia medievale.* Roma y Bari: Laterza.

GALBRAITH, J. K. (1955). *The affluent society.* Boston: Houghton Mifflin. [Trad. cast.: *La sociedad opulenta.* Barcelona: Altaya, 1999).

— (1967). *The new industrial state.* Boston: Houghton Mifflin. [Trad. cast.: *El nuevo Estado industrial.* Barcelona: Orbis, 1986, 5.ª ed.]

GALIANI, F. (1751). *Della moneta.* Nápoles: Giuseppe Raimondi; 2.ª ed., Nápoles: Stamperia simoniana, 1780; reimpr., Milán: Feltrinelli, 1963 [trad. inglesa, *On money,* ed. P. R. Toscano, Ann Arbor: University Microfilm International, 1977].

— (1770). *Dialogues sur le commerce des blés.* Londres: s. i.; reimpr. ed. F. Nicolini, Milán y Nápoles: Ricciardi, 1959. Trad. italiana: *Dialoghi sui commercio*

dei grani, Roma: Editori Riuniti, 1978. [Trad. cast.: *Diálogos sobre el comercio de trigo.* Madrid: Joachín Ibarra, 1775.]

GALILEI, G. (1623). *Il Saggiatore.* Roma: Giacomo Mascardi e Accademia dei Lincei; reimpr. en *Opere,* Milán y Nápoles: Ricciardi, 1953, pp. 89-352. [Trad. cast.: *El ensayador.* Madrid: Sarpe, 1984.]

GALLAWAY, L., y V. SHUKLA (1974). «The neoclassical production function», *American Economic Review* 64: 348-358.

GÅRDLUND, T. (1956). *Knut Wicksell, rebel l det nya riket.* Estocolmo: Bonniers. Trad. inglesa: *The life of Knut Wicksell,* Estocolmo: Almqvist & Wiksell, 1958; nueva ed., Cheltenham: Elgar, 1996.

GAREGNANI, P. (1960). *Il capitale nelle teorie della distribuzione.* Milán: Giuffrè. [Trad. cast.: *El capital en la teoría de la distribución.* Barcelona: Oikos-tau, 1982.]

— (1970). «Heterogeneous capital, the production function and the theory of distribution», *Review of Economic Studies* 37: 407-436.

— (1976*a*). «The neoclassical production function: comment», *American Economic Review* 66: 424-427.

— (1976*b*). «On a change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution: a comment on Samuelson», en M. Brown, K. Sato y P. Zarembka (eds.), *Essays in modern capital theory,* Ámsterdam: North Holland, pp. 25-45.

— (1981). *Marx e gli economisti classici.* Turín: Einaudi.

— (1982). «On Hollander's interpretation of Ricardo's early theory of profits», *Cambridge Journal of Economics* 6: 65-77.

— (1984). «Value and distribution in the classical economists and Marx», *Oxford Economic Papers* 36: 291-325.

— (1988). «Actual and normal magnitudes: a comment on Asimakopulos», *Political Economy* 4: 251-258.

— (1990). «Sraffa: classical versus marginalist analysis», en Bharadwaj y Schefold (eds.) (1990), pp. 112-141.

GENOVESI, A. (1765-1767). *Delle lezioni di commercio o sia d'economia civile.* 2 vols., Nápoles: Fratelli Simone; reimpr. en P. Custodi (ed.), *Scrittori classici italiani di economia politica,* vols. 14-16, Milán: Destefanis, 1803. [Trad. cast.: *Lecciones de comercio, ó bien de economia civil.* Madrid: Impr. de José Collado, 1804.]

GEORGE, H. (1879). *Progress and poverty. An inquiry into the cause of industrial depressions and of increase of want with increase of wealth. The remedy.* Middleton: J. Bagot. [Trad. cast.: *Progreso y miseria: indagación acerca de la causa de las crisis económicas y del aumento de la pobreza con el aumento de la riqueza.* Nueva York: Robert Schalkenbach Foundation, 1987, 2.ª reimpr.]

GEORGESCU-ROEGEN, N. (1983). «Introduction», en H. H. Gossen, *The laws of human relations and the rules of human action derived therefrom,* Cambridge, Mass.: MIT Press.

— (1985). «The interplay between institutional and material factors: the problem and its status», en Kregel, Matzner y Roncaglia (eds.) (1985), pp. 297-326.

GHERITY, J. A. (1994). «The evolution of Adam Smith's theory of banking», *History of Political Economy* 26: 423-441.

GIACOMIN, A. (1996). *Il mercato e il potere. Le teorie della domanda effettiva di Boisguilbert, Cantillon, Quesnay.* Bolonia: Clueb.

GILIBERT, G. (1977). *Quesnay.* Milán: Etas libri. [Trad. cast.: *Quesnay: La construcción de la máquina de la prosperidad.* Madrid: Pirámide, 1979.]

— (1990). «La scuola russo-tedesca di economia matematica e la dottrina del flusso circolare», en Becattini (ed.) (1990), pp. 387-403.

— (1998). «Mani visibili, invisibili e nascoste», en SISSA-Laboratorio interdisciplinare, Laboratorio dell'immaginario scientifico, *Adam Smith e dintorni,* Nápoles: Cuen, pp. 137-156.

GINZBURG, A. (1976). «Introduzione», en A. Ginzburg (ed.), *I socialisti ricardiani,* Milán: Isedi, pp. IX-LXXX.

GIULIANI, A. (1997). *Giustizia ed ordine economico.* Milán: Giuffrè.

GLEICK, J. (1987). *Chaos: making a new science.* Nueva York: Viking Press. [Trad. cast.: *Caos: la creación de una ciencia.* Barcelona: Seix Barral, 1998, 3.ª ed.]

GODWIN, W. (1793). *Enquiry concerning political justice, and its influence on morals and happiness.* Londres: G. G. and J. Robinson; reimpr., ed. I. Kramnick, Harmondsworth: Penguin Books, 1976. [Trad. cast.: *Investigación acerca de la justicia política y su influencia en la virtud y en la dicha generales.* Madrid: Júcar, 1986.]

— (1820). *Of population. An enquiry concerning the power of increase in the numbers of mankind, being an answer to Mr. Malthus's essay on that subject.* Londres: Longman, Hurst, Rees, Orme and Brown.

GOLDMAN, L. (ed.) (1989). *The blind Victorian. Henry Fawcett and British liberalism.* Cambridge: Cambridge University Press.

GOODWIN, R. M. (1967). «A growth cycle», en C. H. Feinstein (ed.), *Socialism, capitalism and economic growth. Essays presented to Maurice Dobb,* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 54-58.

— (1970). *Elementary economics from the higher standpoint.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1982). *Intervista a un economista.* Ed. M. Palazzi, Bolonia: Biblioteca Walter Bigiavi, Facoltà di economia e commercio.

— (1990). *Chaotic economic dynamics.* Oxford: Clarendon Press. [Trad. cast.: *Caos y dinámica económica.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 1997.]

GORDON, D. (1965). «The role of the history of economic thought in the understanding of modern economic theory», *American Economic Review* 55: 119-127.

GOSSEN, H. H. (1854). *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln.* Brunswick: Vieweg; 2.ª ed., Berlín: Prager, 1889. Trad. inglesa: *The laws of human relations and the rules of human action derived therefrom,* ed. N. Georgescu-Roegen, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1983.

GRAMSCI, A. (1975). *Quaderni del carcere.* Ed. V. Gerratana, Turín: Einaudi. [Trad. cast.: *Cuadernos de la cárcel.* México: Era, 1985-1986, 4 vols.]

— y P. SRAFFA (1924). «Problemi di oggi e di domani», *Ordine nuovo,* 1-15 abril, 1: 4.

GRAUNT, J. (1662). *Natural and political observations upon the bills of mortality.* Londres: John Martyn, James Allestry and Thomas Dicas; 5.ª ed., Londres: John Martyn, 1676; reimpr. en Petty (1899), pp. 314-435.

GRAY, J. (1825). *A lecture on human happiness.* Filadelfia: D. & S. Neall.

GRAY, J. (1984). *Hayek on liberty.* Oxford: Blackwell; reimpr., 1986.

GRAZIANI, A. (ed.) (1913). *Economisti del Cinque e Seicento.* Bari: Laterza.

GROENEWEGEN, P. (1995). *A soaring eagle: Alfred Marshall, 1842-1924.* Aldershot: Edward Elgar.

GUGER, A., y E. WALTERSKIRCHEN (1988). «Fiscal and monetary policy in the Keynes-Kalecki tradition», en Kregel, Matzner y Roncaglia (eds.) (1988), pp. 103-132.

HAAVELMO, T. (1944). «The probability approach in econometrics», *Econometrica* 12 (suplemento): 1-118. [Trad. cast.: «La teoría probabilística en Econometría», *Revista de Economía Política,* vol. VII, n.º 2 y 3, jun.-dic. 1956, pp. 268-422.]

HABERLER, G. (1950). «Joseph Alois Schumpeter, 1883-1950», *Quarterly Journal of Economics* 64: 333-372.

HACKING, I. (1990). *The taming of chance.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *La domesticación del azar: la erosión del determinismo y el nacimiento de las ciencias del caos*. Barcelona: Gedisa, 1995.]

HAHN, F. (1982*a*). «The neo-Ricardians», *Cambridge Journal of Economics* 6: 353-374.

— (1982*b*). «Stability», en K. Arrow y M. Intriligator (eds.), *Handbook of mathematical economics,* Ámsterdam: North Holland, vol. 2, cap. 16.

HAHN, F., y R. C. O. MATTHEWS (1964). «The theory of economic growth: a survey», *Economic Journal* 74: 779-902.

HALÉVY, E. (1900). *La formation du radicalisme philosophique. La révolution et la doctrine de l'utilité (1789-1815).* París: F. Alcan. Trad. inglesa: *The growth of*

philosophic radicalism, Londres: Faber and Gwyer, 1928; reimpr., Londres: Faber and Faber, 1972.

HAMOWY, R. (1987). *The Scottish Enlightenment and the theory of spontaneous order.* Carbondale: Southern Illinois Press.

HANDS, D. W. (2001). *Reflection without rules.* Cambridge: Cambridge University Press.

HANSEN, A. (1938). *Full recovery or stagnation?* Nueva York: Norton.

HARCOURT, G. C. (1969). «Some Cambridge controversies in the theory of capital», *Journal of Economic Literature* 7: 369-405.

— (1972). *Some Cambridge controversies in the theory of capital.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Teoría del capital: una controversia entre los dos Cambridge*. Barcelona: Oikos-tau, 1975.]

HARROD, R. F. (1930). «Notes on supply», *Economic Journal* 40: 232-241.

— (1939). «An essay in dynamic theory», *Economic Journal* 49: 14-33.

— (1951). *The life of John Maynard Keynes.* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *La vida de John Maynard Keynes.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985.]

— (1961). «Review of P. Sraffa, *Production of commodities by means of commodities», Economic Journal* 71: 783-787.

HART, N. (1996). «Marshall's theory of value: the role of external economies», *Cambridge Journal of Economics* 20: 353-369.

HARVEY, W. (1628). *Exercitatio anatomica de motu cordis et sanguinis.* Fráncfort: G. Fitzeri. Trad. inglesa: *The anatomical exercises,* ed. G. Keynes, Nueva York: Dover, 1995. [Trad. cast.: *De motu cordis. Estudio anatómico del movimiento del corazón y de la sangre en los animales.* Barcelona, Advise 2000, 2002.]

HAUSMAN, D. M., y M. S. McPherson (1996). *Economic analysis and moral philosophy.* Cambridge: Cambridge University Press.

HAWTREY, R. G. (1919). *Currency and credit.* Londres: Longman.

HAYEK, F. A. von (1931). *Prices and production.* Londres: Routledge (trad. italiana, *Prezzi e produzione,* ed. M. Colonna, Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 1990). [Trad. cast.: *Precios y producción.* Madrid: Unión Editorial, 1996.]

— (1931-1932). «Reflections on the pure theory of money of Mr. J. M. Keynes», *Economica* 11 (1931): 270-295, y 12 (1932): 22-44; reimpr. en F. von Hayek, *Contra Keynes and Cambridge,* ed. B. Caldwell, *The collected works of F. A. Hayek,* vol. 9, Chicago: University of Chicago Press, 1995, pp. 121-146 y 174-197. [Trad. cast.: *Contra Keynes y Cambridge.* Madrid: Unión Editorial, 1996.]

— (1932*a*). «Money and capital: a reply», *Economic Journal* 42: 237-249.

HAYEK, F. A. von (1932*b*). «A note on the development of the doctrine of "forced saving"», *Quarterly Journal of Economics* 47: 123-133.
— (ed.) (1935). *Collectivist economic planning.* Londres: Routledge.
— (1941). *The pure theory of capital.* Londres: Routledge & Kegan Paul. [Trad. cast.: *La teoría pura del capital.* Madrid: Aguilar, 1946.]
— (1944). *The road to serfdom.* Chicago: Chicago University Press; reimpr. (con una introducción de M. Friedman), 1994. [Trad. cast.: *Camino de servidumbre.* Madrid: Alianza Editorial, 2000; trad. catalana: *Camí de servitud.* Barcelona: Proa, 2003.]
— (1988). *Conoscenza, mercato, pianificazione.* Ed. F. Donzelli, Bolonia: Il Mulino.
— (1991). *The trend of economic thinking. Essays on political economists and economic history,* en W. W. Bartley III y S. Kresge (eds.), *The collected works of F. A. Hayek,* vol. 3, Chicago: University of Chicago Press. [Trad. cast.: *La tendencia del pensamiento económico. Ensayos sobre economistas e historia económica.* Madrid: Unión Editorial, 1995.]
— (1994). *Hayek on Hayek.* Ed. S. Kresge y L. Wenar, Chicago: University of Chicago Press. [Trad. cast.: *Hayek sobre Hayek.* Madrid: Unión Editorial, 1997.]
HECKSCHER, E. F. (1931). *Mercantilism.* 2 vols., Londres: Allen & Unwin; 2.ª ed., 1955. [Trad. cast.: *La época mercantilista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1943.]
HEERTJE, A. (ed.) (1981). *Schumpeter's vision. Capitalism, socialism and democracy after 40 years.* Eastburne y Nueva York: Praeger.
HELVECIO, C. A. (1758). *De l'esprit.* París: Durand. [Trad. cast.: *Del espíritu.* Madrid: Editora Nacional, 1984.]
HENNINGS, K. H. (1997). *The Austrian theory of value and capital.* Cheltenham: Edward Elgar. [Trad. cast.: *La teoría austríaca del valor, el capital y el interés.* Madrid: Aosta, 2002.]
HEY, J. D., y D. WINCH (eds.) (1990). *A century of economics. 100 years of the Royal Economic Society and the Economic Journal.* Oxford: Basil Blackwell.
HICKS, J. R. (1932). *The theory of wages.* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *La teoría de los salarios.* Barcelona: Labor, 1973.]
— (1937). «Mr. Keynes and the classics: a suggested interpretation», *Econometrica* 5: 147-159.
— (1939). *Value and capital.* Oxford: Clarendon Press; 2.ª ed., 1946. [Trad. cast.: *Valor y capital.* México: Fondo de Cultura Económica, 1976.]
— (1969). *A theory of economic history.* Oxford: Oxford University Press. [Trad. cast.: *Una teoría de la historia económica.* Barcelona: Orbis, 1986, 2.ª ed.]
— (1973). *Capital and time. A neo-Austrian theory.* Oxford: Clarendon Press. [Trad. cast.: *Capital y tiempo.* México y Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1976.]

HICKS, J. R. y R. D. G. ALLEN (1934). «A reconsideration of the theory of value», *Economica* 1: 52-76 y 196-219.

— y S. HOLLANDER (1977). «Mr Ricardo and the moderns», *Quarterly Journal of Economics* 91: 351-369.

HIGGS, H. (1897). *The physiocrats.* Londres: Macmillan; reimpr., Bristol: Thoemmes Press, 1993. [Trad. cast.: *Los fisiócratas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1944.]

HILFERDING, R. (1910). *Das Finanzkapital.* Viena: Wiener Volksbuchhandlung Ignaz Brand. Trad. inglesa: *Finance capital: a study of the latest phase of capitalist development,* Londres: Routledge & Kegan Paul, 1981. [Trad. cast.: *El capital financiero.* Madrid: Tecnos, 1985.]

HIRSCH, F. (1976). *Social limits to growth.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Los límites sociales al crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985.]

HIRSCHMAN, A. O. (1977). *The passions and the interests.* Princeton: Princeton University Press. [Trad. cast.: *Las pasiones y los intereses.* Barcelona: Península, 1999.]

— (1982). «Rival interpretations of market society: civilizing, destructive, or feeble?», *Journal of Economic Literature* 20: 1463-1484.

HOBBES, T. (1651). *Leviathan.* Londres: Andrew Crooke; reimpr., ed. C. B. Macpherson, Harmondsworth: Penguin Books, 1968; reimpr., 1987. [Trad. cast.: *Leviatán.* Barcelona: RBA, 2002.]

HOBSON, J. (1902). *Imperialism: a study.* Londres: Nisbet. [Trad. cast.: *Estudio del imperialismo.* Madrid: Alianza Editorial, 1981.]

— (1914). *Work and wealth.* Londres: Macmillan.

HODGSKIN, T. (1820). *Letter to Francis Place of May 28.* Manuscrito conservado en el British Museum, Londres. Trad. italiana en A. Ginzburg (ed.), *Socialisti ricardiani,* Milán: Isedi, 1976, pp. 295-308.

— (1825). *Labour defended against the claims of capital or the unproductiveness of capital proved.* Londres: Knight and Lacey; reimpr., Londres: Hammersmith Bookshop, 1964.

— (1827). *Popular political economy.* Londres: C. Tait.

HODGSON, G. M. (2003). «Institutional economics», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 462-470.

HOLLANDER, J. (1904). «The development of Ricardo's theory of value», *Quarterly Journal of Economics* 18: 455-491.

— (1910). *David Ricardo—A centenary estimate.* Baltimore; reimpr., Nueva York: McKelley, 1968.

HOLLANDER, S. (1973*a*). «Ricardo's analysis of the profit rate, 1813-15», *Economica* 40: 260-282.

HOLLANDER, S. (1973*b*). *The economics of Adam Smith.* Toronto: University of Toronto Press.
— (1975). «Ricardo and the corn profit model: reply to Eatwell», *Economica* 42: 188-202.
— (1979). *The economics of David Ricardo.* Toronto: University of Toronto Press. [Trad. cast.: *La economía de David Ricardo.* México: Fondo de Cultura Económica, 1988.]
— (1985). *The economics of John Stuart Mill.* 2 vols., Toronto: University of Toronto Press.
HORWITZ, S. (2003). «The Austrian marginalists: Menger, Böhm-Bawerk, and Wieser», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 262-277.
HOSSEINI, H. (1998). «Seeking the roots of Adam Smith's division of labour in medieval Persia», *History of Political Economy* 30: 653-681.
HOWEY, R. S. (1960). *The rise of the marginal utility school, 1870-1889.* Lawrence: University of Kansas Press; reimpr., Nueva York: Columbia University Press, 1989.
HUME, D. (1739-1740). *A treatise of human nature.* 3 vols., Londres: John Noon; reimpr., Oxford: Clarendon Press, 1978; reimpr., Bristol: Thoemmes, 1990. [Trad. cast.: *Tratado de la naturaleza humana.* Madrid: Tecnos, 1998, 3.ª ed.]
— [1740] (1938). *An abstract of a treatise on human nature.* Con una introducción y ed. de J. M. Keynes y P. Sraffa, Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Resumen del Tratado de la naturaleza humana.* Buenos Aires: Aguilar, 1973.]
— (1752). *Political discourses.* Edimburgo: A. Kincaid y A. Donaldson; reimpr. en *Essays: moral, political, and literary,* ed. E. F. Miller, Indianápolis: Liberty Press, 1987. [Trad. cast.: *Ensayos politicos.* Madrid: Tecnos, 1994.]
— (1777). *The legacy of David Hume, Esq.: written by himself.* Londres: William Strahan; reimpr. en Hume, *Essays: moral, political and literary,* ed. E. F. Miller, Indianápolis: Liberty Press, 1987, pp. XXVIII-XLIX.
HUNTINGTON, S. P. (1996). *The clash of civilization and the remaking of the world order.* Nueva York: Simon & Schuster. [Trad. cast.: *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial.* Barcelona: Paidós, 2005.]
HUTCHESON, F. (1755). *A system of moral philosophy.* 3 vols., Londres: A. Millar.
HUTCHISON, T. W. (1953). *A review of economic doctrines.* Oxford: Oxford University Press; reimpr., Bristol: Thoemmes Press, 1993. [Trad. cast.: *Historia del pensamiento económico: 1870-1929.* Madrid: Gredos, 1967.]
— (1956). «Bentham as an economist», *Economic Journal* 66: 288-306.
— (1973). «The "marginal revolution" and the decline and fall of English classical political economy», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 176-202.
— (1988). *Before Adam Smith. The emergence of political economy, 1662-1776.* Oxford: Basil Blackwell.

IM HOF, U. (1993). *Das Europa der Aufklärung.* Múnich: C. H. Beck. Trad. italiana: *L'Europa dell'illuminismo,* Roma y Bari: Laterza, 1993. [Trad. cast.: *La Europa de la Ilustración.* Barcelona: Crítica, 1993.]

INED (Institut national d'études démographiques) (1958). *François Quesnay et la physiocratie.* 2 vols., París: Presses Universitaires de France.

— (1966). *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique.* 2 vols., París: Presses Universitaires de France.

INGRAM, J. K. (1888). *A history of political economy.* Edimburgo: A. & C. Black. [Trad. cast.: *Historia de la economía política.* Madrid: La España Moderna, s. f. (ca. 1895).]

INGRAO, B., y G. ISRAEL (1987). *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza.* Roma y Bari: Laterza. Trad. inglesa: *The invisibile hand. Economic equilibrium in the history of science.* Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990.

— y F. RANCHETTI (1996). *Il mercato nel pensiero economico.* Milán: Ulrico Hoepli.

INSTITUTE OF STATISTICS, Oxford University. (1944). *The economics of full employment.* Oxford: Basil Blackwell.

ISNARD, A. N. (1781). *Traité des richesses.* 2 vols., Londres y Lausana: F. Grasset.

JAFFÉ, W. (1983). *Essays on Walras.* Cambridge: Cambridge University Press.

JAMES, P. (1979). *Population Malthus: his life and times.* Londres: Routledge.

JENNINGS, R. (1855). *Natural elements of political economy.* Londres: Longman, Brown, Green and Longmans.

JENOFONTE (1914). *Cyropaedia.* Trad. inglesa de W. Miller, Loeb Classic Library, Londres: Heinemann y Nueva York: Putnam's Sons. [Trad. cast.: *Ciropedia.* Madrid: Gredos, 2000; trad. catalana: *Ciropèdia.* Barcelona: Fundació Bernat Metge, 1965.]

— (1923). *Memorabilia and Oeconomicus.* Ed. E. Capps, T. E. Page y W. H. D. Rouse, Loeb Classic Library, Londres: Heinemann; Nueva York: Putnam's Sons. [Trad. cast.: *Memorias.* Madrid: Aguilar, 1967, y *Económico.* Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1967.]

JEVONS, W. S. (1865). *The coal question.* Londres: Macmillan; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1965. [Trad. cast.: *El problema del carbón.* Madrid: Pirámide, 2000.]

— (1871). *The theory of political economy.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1879; reimpr., Harmondsworth: Penguin Books, 1970. [Trad. cast.: *La teoría de la economía política.* Madrid: Pirámide, 1998.]

— (1874). *The principles of science: a treatise on logic and scientific method.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1877. [Trad. cast.: *Los principios de las ciencias: lógica del método científico.* Buenos Aires: Espasa-Calpe, 1946.]

JEVONS, W. S. (1881). «Richard Cantillon and the nationality of political economy», *Contemporary Review,* enero; reimpr. en R. Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général,* ed. H. Higgs, Londres: Macmillan, 1931 (reimpr., Nueva York: Kelley, 1964), pp. 333-360. [Trad. cast.: «Richard Cantillon y la cuna de la economia política», en Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general.* México: Fondo de Cultura Económica, 1950.]

— (1972-1981). *Papers and correspondence.* 7 vols., ed. R. D. Collison Black y R. Könekamp, Londres: Macmillan.

JOHNSON, H. G. (1962). «Review of *Production of commodities by means of commodities*», *Canadian Journal of Economics and Political Science* 28: 464-465.

JUDGES, A. V. (1939). «The idea of a mercantile state», *Transactions of the Royal Historical Society,* 4.ª serie, 21: 41-69.

KADISH, A., y R. D. FREEMAN (1990). «Foundation and early years», en Hey y Winch (eds.) (1990), pp. 22-48.

KAHN, R. F. (1931). «The relation of home investment to unemployment», *Economic Journal* 41: 173-198; reimpr. en Kahn (1972), pp. 1-27.

— (1954). «Some notes on liquidity preference», *Manchester School* 22: 229-257; reimpr. en Kahn (1972), pp. 72-96.

— (1972). *Selected essays on employment and growth.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1973). «SDR and aid», *Lloyd Bank Review,* octubre, 1-18.

— (1974). «On re-reading Keynes», *Proceedings of the British Academy,* vol. 60, pp. 361-392; reimpr., Oxford: Oxford University Press, 1975.

— [1929] (1983). *L'economia del breve periodo.* Ed. M. Dardi, Turín: Boringhieri. Ed. inglesa: *The economics of the short period,* Nueva York: St. Martin's Press, 1989.

— (1984). *The making of Keynes's general theory.* Cambridge: Cambridge University Press.

KALDOR, N. (1942). «Professor Hayek and the concertina effect», *Economica* 9: 359-382.

— (1956). «Alternative theories of distribution», *Review of Economic Studies* 23: 94-100.

— (1957). «A model of economic growth», *Economic Journal* 67: 591-624.

— (1961). «Capital accumulation and economic growth», en F. A. Lutz (ed.), *The theory of capital,* Londres: Macmillan, pp. 177-220.

— (1966). «Marginal productivity and the macro-economic theories of distribution», *Review of Economic Studies* 33: 309-319. [Trad. cast.: «La productividad marginal y las teorías macroeconómicas de la distribución», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 291-308.]

KALDOR, N. (1972). «The irrelevance of equilibrium economics», *Economic Journal* 82: 1237-1255.

— y J. MIRRLEES (1962). «A new model of economic growth», *Review of Economic Studies* 29: 174-192.

KALECKI, M. (1943). *Studies in economic dynamics.* Londres: Allen & Unwin.

— (1954). *Theory of economic dynamics: an essay on cyclical and long-run changes in capitalist economy.* Londres: Allen & Unwin. [Trad. cast.: *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economia capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1956.]

— (1967). «Zagadnienie realizacji u Tugana-Baranowskiego i Rózy Luksemburg», *Ekonomista* 2: 241-249. Trad. inglesa: «The problem of effective demand with Tugan-Baranowski and Rosa Luxemburg», en Kalecki (1971), pp. 146-155.

— (1971). *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977.]

— (1972). *Selected essays on the economic growth of the socialist and the mixed economy.* Cambridge: Cambridge University Press.

KANT, I. (1784). «Idee zu einer allgemeinen Geschichte in Weltbürgerlicher Absicht», *Berlinische Monatsschrift* 4: 385-411. Trad. italiana: *Idea di una storia universale dal punto di vista cosmopolitico,* en I. Kant, *Scritti politici,* Turín: Utet, 1956; 3.ª ed., 1995, pp. 123-139 (trad. inglesa: *Perpetual peace,* ed. de M. Campbell Smith, Nueva York: Garland, 1972). [Trad. cast.: «Idea de una historia universal con propósito cosmopolita», en I. Kant, *En defensa de la Ilustración.* Barcelona: Alba Editorial, 1999, pp. 73-92.]

KAUDER, E. (1965). *A history of marginal utility theory.* Princeton: Princeton University Press.

— (1970). «Austro-Marxism vs. Austro-Marginalism», *History of Political Economy* 2: 398-418.

KAUTILYA [s. IV a. C.] (1967). *Arthasastra.* Ed. R. Shamasastri, Mysore: Mysore Printing and Publishing House.

KAYE, F. B. (1924). «Introduction», en B. Mandeville, *The fable of the bees,* ed. F. B. Kaye, Oxford: Clarendon Press, pp. XVII-CXLVI; reimpr., Indianápolis: Liberty Press, 1988. [Trad. cast.: «Comentario crítico, histórico y explicativo», en Mandeville, *La fábula de las abejas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1982.]

KEYNES, J. M. (1913). *Indian currency and finance.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 1, Londres: Macmillan, 1971.

— (1919). *The economic consequences of the peace.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M Keynes, *Collected writings,* vol. 2, Londres: Macmillan 1971. [Trad. cast.: *Las consecuencias económicas de la paz.* Barcelona: Crítica, 2002.]

KEYNES, J. M. (1921). *A treatise on probability.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 8, Londres: Macmillan, 1973.

— (1923). A *tract on monetary reform.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 4, Londres: Macmillan, 1971 (trad. italiana: ed. P. Sraffa, *La riforma monetaria,* Milán: Fratelli Treves, 1925). [Trad. cast.: *Breve tratado sobre la reforma monetaria.* México: Fondo de Cultura Económica, 1992.]

— (1924). «Alfred Marshall, 1842-1924», *Economic Journal* 34: 311-372 y 627-637. Reimpr. (sólo primera parte) en Keynes (1933), pp. 150-266 (pp. 161-231 de la ed. de 1972). [Trad. cast. en Marshall, *Obras escogidas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1978.]

— (1925). *The economic consequences of Mr Churchill.* Londres: Hogarth Press; reimpr. en Keynes (1931), pp. 207-230, y en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 9, pp. 272-294. [Trad. cast.: «Las consecuencias económicas del Sr. Churchill», en *Ensayos de persuasión.* Barcelona, Crítica, 1988.]

— (1926). *The end of laissez-faire.* Londres: Hogarth Press; reimpr. parcialmente en Keynes (1931). [Trad. cast.: «El final del *laissez-faire*», en *Ensayos de persuasión.* Barcelona: Crítica, 1988.]

— (1930). *A treatise on money.* 2 vols., Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vols. 5 y 6, Londres: Macmillan, 1971. [Trad. cast.: *Tratado del dinero.* Madrid: Aosta, 1996.]

— (1931). *Essays in persuasion.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 9, Londres: Macmillan, 1972. [Trad. cast.: *Ensayos de persuasión.* Barcelona: Crítica, 1988.]

— (1933). *Essays in biography.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 10, Londres: Macmillan, 1972. [Trad. cast.: *Ensayos biográficos: políticos y economistas.* Barcelona: Crítica, 1992.]

— (1936). *The general theory of employment, interest and money.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 7, Londres: Macmillan, 1973. [Trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.* México: Fondo de Cultura Económica, 1963, 6.ª ed.; *La teoría general del empleo, el interés y el dinero.* Madrid, Aosta, 1998.; trad. catalana: *La teoria general de la ocupació, l'interès i el diner.* Barcelona: Edicions 62, 1987.]

— (1937). «The general theory of employment», *Quarterly Journal of Economics* 51: 200-223, reimpr. en Keynes (1973), vol. 14, pp. 109-123.

— (1940). *How to pay for the war.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected writings,* vol. 9, Londres: Macmillan, 1972, pp. 367-439. [Trad. cast.: «Cómo pagar la guerra», en *Ensayos sobre intervención y liberalismo.* Barcelona: Folio, 1996.]

KEYNES, J. M. (1973). *The general theory and after,* en *Collected writings,* vols. 13 *(Part I: preparation)* y 14 *(Part II: defense and development),* ed. D. Moggridge, Londres: Macmillan.

KEYNES, J. N. (1891). *The scope and method of political economy.* Londres: Macmillan.

KINDLEBERGER, C. P. (1978). *Manias, panics and crashes. A history of financial crisis.* Nueva York: Basic Books. [Trad. cast.: *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras.* Barcelona: Ariel, 1991.]

— (1989). *Economic laws and economic history.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1996). *World economic primacy: 1500 to 1990.* Oxford: Oxford University Press.

KLEIN, L. R. (1991). «Econometric contributions of the Cowles Commission, 1944-47. A retrospective view», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 44: 107-117.

KNIGHT, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit.* Boston: Houghton Mifflin. [Trad. cast.: *Riesgo, incertidumbre y beneficio.* Madrid: Aguilar, 1947.]

KONUS, A. A. (1970). «The empirical assumptions of Ricardo's 93 % labor theory of value», *Economica* 37: 185-186.

KREGEL, J. A. (1976). «Economic methodology in the face of uncertainty. The modelling methods of Keynes and the post-Keynesians», *Economic Journal* 86: 209-225.

— (1983). «Effective demand: origins and development of the notion», en J. A. Kregel (ed.), *Distribution, effective demand and international economic relations,* Londres: Macmillan, pp. 50-68.

— (1992). «Walras' auctionneer and Marshall's well informed dealers: time, market prices and normal supply prices», *Quaderni di storia dell'economia politica* 10: 531-551.

— (1996). *Origini e sviluppo dei mercati finanziari.* Arezzo: Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio.

KREGEL, J. A., E. MATZNER y A. RONCAGLIA (eds.) (1988). *Barriers to full employment.* Londres: Macmillan.

KRUGMAN, P. R. (1990). *Rethinking international trade.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

KUHN, T. S. (1962). *The structure of scientific revolutions.* Princeton: Princeton University Press; 2.ª ed., 1970. [Trad. cast.: *La estructura de las revoluciones científicas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986, 10.ª ed.]

KULA, W. (1958). *Rozwazania o historii.* Varsovia: Państwowe Wydawnictwo Naukowe. Trad. italiana: *Riflessioni sulla storia,* Venecia: Marsilio, 1990 (trad. inglesa: *The problems and methods of economic history,* Aldershot:

Ashgate, 2001). [Trad. cast.: *Problemas y métodos de la historia económica.* Barcelona: Península, 1977, 3.ª ed.]

KULA, W. (1962). *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego.* Varsovia: Państwowe Wydawnictwo Naukowe. Trad. inglesa, *An economic theory of the feudal system,* Londres: New Left Books, 1976. [Trad. cast.: *Teoría económica del sistema feudal.* México: Siglo XXI, 1974]

— (1970). *Miary i ludzie.* Varsovia: Państwowe Wydawnictwo Naukowe. Trad. inglesa: *Measures and men,* Princeton: Princeton University Press. [Trad. cast.: *Las medidas y los hombres.* México: Siglo XXI, 1980.]

KURZ, H., y N. SALVADORI (1995). *Theory of production. A long period analysis.* Cambridge: Cambridge University Press.

KYDLAND, F. E., y E. C. PRESCOTT (1982). «Time to build and aggregate fluctuations», *Economica* 50: 1345-1370.

LAFARGUE, P. (1880). «Le droit à la paresse», *L'Égalité;* reimpr., París: Maspero, 1969. Trad. inglesa: *The right to be lazy,* Chicago: C. H. Kerr, 1989. [Trad. cast.: *El derecho a la pereza*. Madrid: Fundamentos, 1977, 2.ª ed.]

LAIDLER, D. (1981). «Adam Smith as a monetary economist», *Canadian Journal of Economics* 14: 185-200.

LAKATOS, I. (1970). «Falsification and the methodology of scientific research programmes», en I. Lakatos y A. Musgrave (eds.), *Criticism and the growth of knowledge,* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 91-196. [Trad. cast.: «La falsación y la metodología de los programas de investigación científica», *La crítica y el desarrollo del conocimiento.* Barcelona: Grijalbo, 1975, pp. 203-343.]

— (1978). *The methodology of scientific research programmes. Philosophical papers.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *La metodología de los programas de investigación científica.* Madrid: Alianza Editorial, 2002.]

LANCASTER, K. J. (1971). *Consumer demand: a new approach.* Nueva York: Columbia University Press.

LANDES, D. S. (1986). «What do bosses really do?», *Journal of Economic History* 46: 585-623.

LANGE, O. (1936-1937). «On the economic theory of socialism», *Review of Economic Studies* 4: 53-71 y 123-142. [Trad. cast.: *Sobre la teoría económica del socialismo,* en Oskar Lange y Fred M. Taylor, *Sobre la teoría económica del socialismo.* Barcelona: Ariel, 1971, 3.ª ed., 59-150 (incluye los artículos de Lange de 1936-37, corregidos y aumentados); trad. cat.: *Sobre la teoria econòmica del socialisme.* Barcelona: Empùries, 1984.]

LANGHOLM, O. (1987). «Scholastic economics», en Lowry (ed.) (1987*b*), pp. 115-135.

— (1998). *The legacy of Scholasticism in economic thought.* Cambridge: Cambridge University Press.

LANSDOWNE, H. (1927). «Introduction», en W. Petty, *Papers,* 2 vols., Londres: Constable, pp. XIII-XLI.

LATSIS, S. (ed.) (1976). *Method and appraisal in economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

LAUERDALE, James Maitland, conde de (1804). *Inquiry into the nature and origins of public wealth.* 2.ª ed., 1819; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1962.

LEIJONHUFVUD, A. (1968). *On Keynesian economics and the economics of Keynes.* Londres: Oxford University Press. [Trad. cast.: *Análisis de Keynes y de la economia keynesiana.* Barcelona: Vicens-Vives, 1976.]

LENIN (Vladímir Ilich Uliánov) (1898). Trad. inglesa: *The development of capitalism in Russia.* Moscú: Foreign Languages Publishing House, 1956. [Trad. cast.: *El desarrollo del capitalismo en Rusia.* Barcelona: Ariel, 1974.]

— (1916). Trad. inglesa: *Imperialism, the highest stage of capitalism.* Londres: Junius, 1996. [Trad. cast.: *El imperialismo, fase superior del capitalismo.* Barcelona: DeBarris, 1999.]

LEONTIEF, W. (1941). *The structure of the American economy, 1919-1939.* Nueva York: Oxford University Press; 2.ª ed., 1951. [Trad. cast.: *La estructura de la economía americana, 1919-1939.* Barcelona: Bosch, 1958.]

LEONTIEF, W., A. P. CARTER y P. A. PETRI (1977). *The future of the world economy. A United Nations study.* Nueva York: Oxford University Press. [Trad. cast.: *El futuro de la economía mundial.* México, Siglo XXI, 1977.]

LERNER, A., y D. COLANDER (1980). *MAP, a market anti-inflation plan.* Nueva York: Harcourt, Brace and Jovanovich.

LETWIN, W. (1959). *Sir Josiah Child, merchant economist.* Boston: Harvard Graduate School of Business.

LEVHARI, D. (1965). «A nonsubstitution theorem and switching of techniques», *Quarterly Journal of Economics* 79: 98-105.

— y P. SAMUELSON (1966). «The nonswitching theorem is false», *Quarterly Journal of Economics* 80: 518-519.

LEVY, D. M. (2001). *How the dismal science got its name.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

LIPPI, M. (1976). *Marx: Il valore come costo sociale reale.* Milán: Etas libri. Trad. inglesa: *Value and naturalism in Marx,* Londres: New Left Books, 1979. [Trad. cast.: *Marx: el valor como coste social real.* Madrid: Pirámide, 1979.]

— (1979). *I prezzi di produzione.* Bolonia: Il Mulino.

LIPSEY, R. G., y K. LANCASTER (1956). «The general theory of second best», *Review of Economic Studies* 24: 11-32.

LIST, F. (1841). *Das nationale System der politischen Oekonomie.* Stuttgart: J. G. Cotta. Trad. inglesa: *The national system of political economy,* ed. S. S. Lloyd,

Londres: Longmans, Greene and Co., 1909. [Trad. cast.: *Sistema nacional de economía política.* Madrid: Aguilar, 1955, 3.ª ed.]

LLOYD, W. F. (1837). *Lectures on population, value, poor laws and rent.* Londres; reimpr., Nueva York: A. M. Kelley, 1968.

LOCKE, J. (1689). *An essay concerning human understanding.* Londres: Thomas Basset; reimpr., ed. P. H. Nidditch, Oxford: Clarendon Press, 1975. [Trad. cast.: *Ensayo sobre el entendimiento humano.* Madrid: Editora Nacional, 1980, 2 vols.]

— (1690). *Two treatises of government.* Londres: Awnsham and John Churchill; ed. crítica, ed. P. Laslett, Cambridge: Cambridge University Press, 1960; ed. citada, Londres: J. M. Dent (Everyman's Library), 1975. [Trad. cast.: *Dos ensayos sobre el gobierno civil.* Madrid: Espasa-Calpe, 1991.]

— (1692). *Some considerations on the consequences of the lowering of interest, and raising the value of money.* Londres: A. and J. Churchill; reimpr. en *Locke on money,* 2 vols., ed. P. H. Kelly, Oxford: Clarendon Press, 1991. [Trad. cast.: *Ensayos monetarios.* Madrid: Pirámide, 1999.]

LONGFIELD, M. (1834). *Lectures on political economy.* Dublín: R. Milliken & Son.

— (1835). *Three lectures on commerce, and one on absenteeism.* Dublín: William Curry, Junior & Co.

LOWRY, S. T. (1987*a*). «The Greek heritage in economic thought», en Lowry (1987*b*), pp. 7-30.

— (ed.) (1987b). *Pre-classical economic thought.* Boston-Dordrecht-Lancaster: Kluwer Academic; reimpr., 1994.

— (2003). «Ancient and medieval economics», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 11-27.

LUCAS, R. E. (1972). «Expectations and the neutrality of money», *Journal of Economic Theory* 4: 103-124.

— (1976). «Econometric policy evaluation: a critique», en K. Brenner y A. M. Meltzer (eds.), *The Phillips curve and labor markets,* Ámsterdam: North Holland, pp. 19-46.

LUXEMBURG, R. (1913). *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus.* Berlín: Paul Singer. Trad. italiana: *L'accumulazione del capitale,* Turín: Einaudi, 1960; reimpr., 1968. Trad. inglesa: *The accumulation of capital,* Londres: Routledge, 2003. [Trad. cast.: *La acumulación del capital.* Barcelona: Grijalbo, 1978.]

MACFIE, A. L. (1967). *The individual in society.* Londres: Allen & Unwin.

MADDISON, A. (1984). «Origins and impact of the welfare state, 1883-1983», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 37: 55-87.

MAGNUSSON, L. (ed.) (1993). *Mercantilist economics.* Boston, Dordrecht y Lancaster: Kluwer Academic.

MAGNUSSON, L. (2003). «Mercantilism», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 46-60.

MALCOLM, N. (1958). *Ludwig Wittgenstein: a memoir.* Oxford: Oxford University Press.

MALINVAUD, E. (1977). *The theory of unemployment reconsidered.* Oxford: Basil Blackwell. [Trad. cast.: *Una reconsideración de la teoría del paro.* Barcelona: Bosch, 1979.]

MALONEY, J. (1985). *The professionalization of economics. Alfred Marshall and the dominance of orthodoxy.* Cambridge: Cambridge University Press; 2.ª ed., New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991.

MALTHUS, T. R. (1798). *An essay on the principle of population as it affects the future improvement of society.* Londres: J. Johnson; 2.ª ed., 1803; ed. crítica, ed. P. James, Cambridge: Cambridge University Press, 1989. [Trad. cast.: *Primer ensayo sobre el principio de población.* Madrid: Alianza Editorial, 1984, 6.ª ed.; *Ensayo sobre el principio de población.* Torrejón: Akal, 1990; trad. catalana: *Un assaig sobre el principi de població.* Barcelona: Edicions 62, 1985.]

— (1800). *An investigation of the cause of the present high price of provisions.* Londres: J. Johnson.

— (1815). *An inquiry into the nature and progress of rent and the principles by which it is regulated.* Londres: John Murray.

— (1820). *Principles of political economy.* Londres: John Murray; 2.ª ed., Londres: William Pickering, 1836; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1964. [Trad. cast.: *Principios de economía política.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977.]

— (1823). *The measure of value stated and illustrated, with an application of it to the alterations in the value of the English currency since 1790.* Londres: John Murray; reimpr. en D. Ricardo, *Notes on Malthus's «Measure of Value»,* ed. P. Porta, Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

MANDEVILLE, B. (1705). *The grumbling hive: or, knaves turn'd honest.* Londres: Ballard; reimpr. en Mandeville (1714), pp. 17-37 de la ed. de 1924.

— (1714). *The fable of the bees, or private vices, public benefits.* Londres: J. Roberts; ed. crítica, ed. F. B. Haye, Oxford: Clarendon Press, 1924; reimpr., Indianápolis: Liberty Press, 1988. [Trad. cast.: *La fábula de las abejas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1982.]

— (1720). *Free thoughts on religion.* London: Roberts.

— (1732). *A letter to Dion.* Londres: Roberts; reimpr., ed. J. Viner, Augustan Reprint Society n.º 41, 1953.

MANGOLDT, K. E. von (1863). *Grundriss der Volkswirtschaftslehre.* Stuttgart: Maier.

MANN, T. (1901). *Buddenbrooks. Verfall einer Familie.* Múnich: Fisher. [Trad. cast.: *Los Buddenbrook: ocaso de una familia.* Barcelona: Plaza & Janés, 2001,

5.ª ed.; trad. catalana: *Els Buddenbrook: la decadència d'una familia.* Barcelona: Edicions 62, 1994.]

MANTOUX, E. (1946). *The Carthaginian peace, or the economic consequences of Mr. Keynes.* Londres: Oxford University Press.

MAQUIAVELO, N. [1513] (1960). *Il principe.* Milán: Feltrinelli. Trad. inglesa: *The prince,* ed. R. M. Adams, Nueva York: Norton, 1992. [Trad. cast.: *El príncipe.* Madrid: Sarpe, 1983.]

MARCET, J. (1806). *Conversations on chemistry.* Londres: Longman, Hurst, Rees & Orme.

— (1816). *Conversations in political economy.* Londres: Longman, Hurst, Rees & Orme.

MARCUSE, H. (1956). *One-dimensional man.* Boston: Beacon Press. [Trad. cast.: *El hombre unidimensional.* Barcelona: Planeta-Agostini, 1993; trad. catalana: *L'home unidimensional.* Barcelona: Edicions 62, 1968.]

MARCUZZO, M. C., y A. ROSSELLI (1986). *La teoria del gold standard.* Bolonia: Il Mulino. Trad. inglesa: *Ricardo and the gold standard. The foundations of international monetary order,* Londres: Macmillan, 1991.

— (1994). «Ricardo's theory of money matters», *Revue économique* 45: 1251-1267.

MARGLIN, S. A. (1974). «What do bosses do?», *Review of Radical Political Economy* 6: 60-112.

MARRIS, R. (1964). *The economic theory of «managerial» capitalism.* Londres: Macmillan.

MARSHALL, A. (1872): «Mr. Jevons's *Theory of political economy», Academy,* 1 abril; reimpr. en Marshall (1925), pp. 93-100.

— [y Mary Paley]. (1879*a*). *The economics of industry.* Londres: Macmillan. Trad. italiana: *Economia della produzione,* Milán: Isedi, 1975. [Trad. cast.: *Economía industrial.* Madrid: Revista de Derecho Privado, 1936.]

— (1879*b*). *The pure theory of foreign trade. The pure theory of domestic values.* Cambridge: impr. privada; reimpr. en Marshall (1975), vol. 2, pp. 117-236.

— (1890). *Principles of economics.* Londres: Macmillan; 8.ª ed., 1920; ed. crítica, ed. C. W. Guillebaud, 2 vols., Londres: Macmillan, 1961. [Trad. cast.: *Principios de economía.* Madrid: Síntesis, 2005.]

— (1892). *Elements of the economics of industry.* London: Macmillan.

— (1919). *Industry and trade.* Londres: Macmillan.

— (1923). *Money, credit and commerce.* Londres: Macmillan; reimpr., Fairfield: Augustus M. Kelley, 1991.

— (1925). *Memorials of Alfred Marshall.* Ed. A. C. Pigou, Londres: Macmillan.

— (1926). *Official papers.* Ed. J. M. Keynes, Londres: Macmillan.

— (1975). *The early economic writings of Alfred Marshall, 1867-1890.* Ed. J. K. Whitaker, 2 vols., Londres: Macmillan.

MARSHALL, A. (1995). *Lectures to women.* Ed. T. Raffaelli, E. Biagini y R. McWilliams Tullberg, Aldershot: Edward Elgar.

— (1996*a*). *The correspondence of Alfred Marshall, economist.* Ed. J. K. Whitaker, 3 vols., Cambridge: Cambridge University Press.

— (1996*b*). *Official papers of Alfred Marshall. A supplement.* Ed. P. Groenewegen, Cambridge: Cambridge University Press.

MARTINEAU, H. (1832-1834). *Illustrations of political economy.* 9 vols., Londres: Charles Fox.

MARX, K. [1844] (1932). *Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844.* Ed. V. V. Adoratskij, *Karl Marx-Friedrich Engels, Historisch-kritische Gesamtausgabe (MEGA),* Berlín. Trad. inglesa: «Economic and philosophical manuscripts», en K. Marx, *Early writings,* ed. T. B. Bottomore, Londres: C. A. Watts & Co., 1963, pp. 61-219. [Trad. cast.: *Manuscritos de economía y filosofía.* Madrid: Alianza Editorial, 2001; trad. catalana: *Manuscrits econòmico-filosòfics.* Barcelona: Edicions 62, 1991.]

— [1845] (1888). «Feuerbach», apéndice a F. Engels, *Ludwig Feuerbach und der Ausgang der klassischen deutschen Philosophie,* Stuttgart: Dietz. Trad. inglesa: «Theses on Feuerbach», en Marx y Engels (1959), pp. 283-286. [Trad. cast.: *Tesis sobre Feuerbach y otros escritos filosóficos.* Barcelona: Grijalbo, 1974.]

— (1847). *Misère de la philosophie. Réponse à la philosophie de la misère de M. Proudhon.* París: A. Frank; Bruselas: C. G. Vogler. Trad. inglesa: *The poverty of philosophy,* Moscú: Foreign Languages Publishing House, 1962. [Trad. cast.: *Miseria de la filosofía.* Barcelona: Folio, 2002; trad. catalana: *La misèria de la filosofia: resposta a la Filosofia de la misèria de Proudhom.* Barcelona: Edicions 7X/, 1979.]

— (1852). «Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte», *Die Revolution,* n.º 1. Trad. inglesa, extractos: «The eighteenth brumaire of Louis Bonaparte», en Marx y Engels (1959), pp. 358-388. [Trad. cast.: *El 18 Brumario de Luis Bonaparte.* Barcelona: Ariel, 1985, 5.ª ed.]

— [1857-1858] (1939-1941). *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie.* 2 vols., Moscú: Marx-Engels-Lenin Institute; reimpr., Berlín: Dietz, 1953. Trad. inglesa: *Foundations of a critique of political economy,* Harmondsworth: Penguin Books, 1972. [Trad. cast.: *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse).* Barcelona: Crítica, 1977-1978, en *Obras de Marx y Engels,* 21-22, 2 vols.]

— (1859). *Zur Kritik der Politischen Ökonomie.* Berlín: Dietz. Trad. inglesa: *Contributions to the critique of political economy,* Londres: Lawrence & Wishart, 1970; pasajes citados de Marx y Engels (1959), pp. 83-87. [Trad. cast.: *Contribución a la crítica de la economía política.* Madrid: Alberto Corazón, 1978, 2.ª ed.]

MARX, K. (1867-1894). *Das Kapital.* 3 vols., Hamburgo: O. Meissner. Trad. inglesa: *Capital,* Londres: Dent, 1946 (para vols. 1 y 2); Harmondsworth: Penguin Books, 1976, reimpr., 1986 (para vol. 3). [Trad. cast.: *El capital,* 8 vols. Madrid: Siglo XXI, 1975-1981; trad. cast. parcial (libros I y II): *El capital.* Barcelona: Grijalbo, 1976-1980, en *Obras de Marx y Engels,* 40-42, 3 vols.; trad. catalana: *El capital.* Barcelona: Edicions 62, 1986-1990.]

— (1905-1910). *Theorien über den Mehrwlert.* Ed. K. Kautsky, Stuttgart: Dietz. Trad. inglesa: *Theories of surplus-value.* Moscú: Foreign Languages Publishing House; Londres: Lawrence and Wishart, parte 1, 1963; parte 2, 1969; parte 3, 1972. [Trad. cast. de la ed. de Dietz: *Teorías sobre la plusvalía. Tomo IV de El Capital.* México: Fondo de Cultura Económica, 1980, 3 vols.; trad. cast. incompleta: *Teorías de la plusvalía. I.* Barcelona: Crítica, 1977, en *Obras de Marx y Engels,* 45.]

— y F. ENGELS [1845-1846] (1932). *Die Deutsche Ideologie.* Ed. V. V. Adoratskij, *Karl Marx-Friedrich Engels, Historisch-kritische Gesamtausgabe (MEGA),* Berlín. Trad. inglesa: *The German ideology,* Londres: Lawrence and Wishart, 1939; pasajes citados de Marx y Engels (1959), pp. 287-302. [Trad. cast.: *La ideología alemana.* Barcelona: Grijalbo, 1974, 5.ª ed.]

— y F. ENGELS (1848). *Manifest der Kommunistischen Partei.* Londres: J. E. Burghard, Bildungs-Gesellschaft für Arbeiter. Trad. italiana: *Manifesto del partito comunista,* Turín: Einaudi, 4.ª ed., 1966. Trad. inglesa: *Manifesto of the Communist Party,* en Marx y Engels (1959), pp. 43-82. [Trad. cast.: *El manifiesto comunista.* Madrid: Fundación Friedrich Engels, 2005; trad. catalana: *Manifest del partit comunista.* Barcelona: La Magrana, 1977.]

— y F. ENGELS [1875] (1890-1891). «Kritik des Gothaer Programms», *Die Neue Zeit,* n.º 18. Trad. inglesa: «Critique of the Gotha programme», en Marx y Engels (1959), pp. 153-173. [Trad. cast.: *Crítica del Programa de Gotha.* Barcelona: Materiales, 1978; trad. cat.: *Crítica dels programes de Gotha i Erfurt.* Barcelona: Edicions 62, 1971.]

— y F. ENGELS (1959). *Basic writings on politics and philosophy.* Ed. L. S. Feuer, Nueva York: Anchor Books; nueva ed., Londres y Nueva York: Fontana-Collins, 1969.

MAS-COLELL, A., M. D. Whinston y J. R. Green (1995). *Microeconomic theory.* Nueva York: Oxford University Press.

MASSIE, J. (1750). *An essay on the governing causes of the rate of interest.* Londres: T. Payne; reimpr., Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1912.

MAYS, W. 1962. «Jevons's conception of scientific method», *Manchester School* 30: 223-249.

MCCLOSKEY, D. (1985). *The rhetoric of economics.* Madison: University of Wisconsin Press. [Trad. cast.: *La retórica de la economía.* Madrid: Alianza Editorial, 1990.]

McCloskey, D. (1994). *Knowledge and persuasion in economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

McCord Wright, D. (1950). «Schumpeter and Keynes», *Weltwirtschaftliches Archiv* 65: 185-196.

McCulloch, J. R. (1825). *The principles of political economy.* Edimburgo: William and Charles Tait; Londres: Longmans and Co. [Trad. cast.: *Principios de Economía Política.* Madrid: Imprenta de M. Sanz y Gómez, 1855. Es trad. de la 3.ª ed. inglesa.]

— (1845). *The literature of political economy.* Londres: Longman, Brown, Green and Longmans; reimpr., Fairfield: Augustus M. Kelley, 1991.

— (ed.) (1856). *A select collection of early English tracts on commerce.* Londres: Political Economy Club; reimpr., Cambridge: Economic History Society, 1952; reimpr., McCulloch (ed.) (1995), vol. 1.

— (ed.) (1995). *Classical writings in economics.* 6 vols., Londres: Pickering & Chatto.

McKenzie, L. W. (1954). «On equilibrium in Graham's model of world trade and other competitive systems», *Econometrica* 2: 147-161.

McLean, I., y F. Hewitt (1994). «Introduction», en Condorcet, *Foundations of social choice and political theory,* Aldershot: Edward Elgar, pp. 1-90.

Meade, J. E. (1972). «The theory of labour-managed firms and of profit sharing», *Economic Journal* 82: 402-428.

Meadows, D. H., D. L. Meadows, D. L. Randers y W. W. Beherens III (1972). *The limits to growth.* Nueva York: New American Library. [Trad. cast.: *Los límites del crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985, 5.ª reimpr.]

Medio, A. (1972). «Profits and surplus value: appearance and reality in capitalist production», en E. K. Hunt y J. G. Schwartz (eds.), *A critique of economic theory,* Harmondsworth: Penguin, pp. 312-346.

Meek, R. L. (1950-1951). «Thomas Joplin and the theory of interest», *Review of Economic Studies* 18: 154-163.

— (ed.) (1953). *Marx and Engels on Malthus.* Londres: Lawrence and Wishart; reimpr., *Marx and Engels on the population bomb,* Berkeley: Ramparts Press, 1971.

— (1956). *Studies in the labour theory of value.* Londres: Lawrence and Wishart; 2.ª ed., 1973.

— (1961). «Mr. Sraffa's rehabilitation of classical economics», *Scottish Journal of Political Economy* 8: 119-136; reimpr. en Meek (1967).

— (1962). *The economics of physiocracy. Essays and translations.* Londres: Allen & Unwin. [Trad. cast.: *La fisiocracia.* Barcelona: Ariel, 1975.]

— (1967). *Economics and ideology and other essays.* Londres: Chapman and Hall. [Trad. cast.: *Economía e ideología y otros ensayos.* Barcelona: Ariel, 1972.]

MEEK, R. L. (1976). *Social science and the ignoble savage.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1977). *Smith, Marx and after.* Londres: Chapman and Hall. [Trad. cast.: *Smith, Marx y después.* Madrid: Siglo XXI, 1980.]

MEENAI, S. A. (1956). «Robert Torrens—1780-1864», *Economica* 22: 49-61.

MEIKLE, S. (1995). *Aristotle's economics.* Oxford: Oxford University Press.

MELDOLESI, L. (1971). «Il contributo di Bortkiewicz alla teoria del valore, della distribuzione e dell'origine del profitto», en L. von Bortkiewicz, *La teoria economica di Marx e altri saggi,* Turín: Einaudi, pp. IX-LXXXIII.

MENGER, A. (1886). *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag.* Stuttgart: J. C. Cotta; 2.ª ed., 1891. Trad. inglesa: *The right to the whole produce of labour,* Londres: Macmillan, 1899; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1970. [Trad. cast.: *El derecho al producto íntegro del trabajo,* en *El derecho al producto íntegro del trabajo. El Estado democrático del trabajo (el Estado socialista).* Albolote (Granada): Comares, 2004.]

MENGER, C. (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre.* Viena: Braumuller; 2.ª ed., ed. K. Menger, 1923. Trad. inglesa: *Principles of economics,* Nueva York: New York University Press, 1981. [Trad. cast.: *Principios de economía política.* Madrid: Unión Editorial, 1997, 2.ª ed.]

— (1883). *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere.* Berlín: Dunker & Humblot. Trad. inglesa: *Problems of economics and sociology,* Urbana: University of Illinois Press, 1963; reimpr. como *Investigations into the method of the social sciences with special reference to economics,* Nueva York: New York University Press, 1985.

— (1884). *Die Irrthümer des Historismus in den deutschen Nationalökonomie.* Viena: Holder. Trad. italiana: *Gli errori dello storicismo,* Milán: Rusconi, 1991.

MERCIER DE LA RIVIÈRE, P.-P. (1767). *L'Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques.* 2 vols., Londres: Jean Nourse.

MILGATE, M. (1979). «On the origin of the notion of intertemporal equilibrium», *Economica* 44: 1-10.

— (1987). «Carlyle, Thomas», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 1, p. 371.

MILL, J. (1807). *Commerce defended,* Londres: C. and R. Baldwin; reimpr. en J. Mill, *Selected economic writings,* ed. D. Winch, Edimburgo y Londres: Oliver & Boyd, 1966, pp. 85-159.

— (1818). «Colonies», en *Supplement to the Encyclopaedia Britannica* (4.ª, 5.ª y 6.ª eds.), vol. 3, pp. 257-273.

— (1821). *Elements of political economy.* Londres: Baldwin, Cradock and Joy; reimpr. en J. Mill, *Selected economic writings,* ed. D. Winch, Edimburgo y Londres: Oliver & Boyd, 1966, pp. 203-366. [Trad. cast.: *Elementos de economía política.* Madrid: Impr. de Miguel de Burgos, 1831.]

MILL, J. S. (1838). «Bentham», *London and Westminster Review,* n.º 29: 467-506; reimpr. en J. S. Mill y J. Bentham, *Utilitarianism and other essays,* ed. A. Ryan, Londres: Penguin Books, 1987, pp. 132-175. [Trad. cast.: *Bentham.* Madrid: Tecnos, 1993.]

— (1840). «Coleridge», *London and Westminster Review,* n.º 33: 257-302; reimpr. en J. S. Mill y J. Bentham, *Utilitarianism and other essays,* ed. A. Ryan, Londres: Penguin Books, 1987, pp. 177-226.

— (1843). *A system of logic.* 2 vols., Londres: John W. Parker. [Trad. cast.: *Sistema de lógica inductiva y deductiva.* Madrid, s. e., 1917.]

— (1844). *Essays on some unsettled questions of political economy.* Londres: John W. Parker; 2.ª ed., 1874; reimpr., Clifton: Augustus M. Kelley, 1974. Trad. italiana: *Alcuni problemi insoluti dell'economia politica,* Milán: Isedi, 1976. [Trad. cast.: *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política.* Madrid: Alianza Editorial, 1997.]

— (1848). *Principles of political economy.* Londres: John W. Parker. [Trad. cast.: *Principios de economía política.* México: Fondo de Cultura Económica, 1996.]

— (1859). *On liberty.* Londres: J. W. Parker; reimpr., Northbrook, Ill.: AHM, 1947. [Trad. cast.: *Sobre la libertad.* Madrid: Alianza Editorial, 2001.]

— (1861). «Utilitarianism», *Fraser's Magazine* 64: 391-406, 525-534 y 658-673; reimpr. en J. S. Mill y J. Bentham, *Utilitarianism and other essays,* ed. A. Ryan, Londres: Penguin Books, 1987, pp. 272-338. [Trad. cast.: *El utilitarismo.* Barcelona: Altaya, 1994.]

— (1869). «Thornton on labour and its claims», *Fortnightly Review,* mayo-junio, pp. 505-518 y 680-700.

— (1873). *Autobiography.* Londres: Longmans, Green, Read and Dyer; reimpr., Londres: Oxford University Press, 1971. [Trad. cast.: *Autobiografía.* Madrid: Alianza Editorial, 1986.]

MINSKY, H. P. (1975). *John Maynard Keynes.* Nueva York: Columbia University Press.

— (1982). *Can «it» happen again? Essays on instability and finance.* Armonk, NY: M. E. Sharpe.

MIRABEAU, Victor Riquetti, marqués de (1756). *L'Ami des hommes.* Aviñón: s. i.

MIROWSKI, P. (1989). *More heat than light. Economics as social physics, physics as nature's economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (2002). *Machine dreams. Economics becomes a cyborg science.* Cambridge: Cambridge University Press.

MISES, L. von (1912). *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel.* Múnich y Leipzig: Dunker & Humblot; 2.ª ed., 1924. Trad. italiana: *Teoria della moneta e dei mezzi di circolazione.* Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 1999. [Trad. cast.: *La teoría del dinero y del crédito.* Madrid: Unión Editorial, 1977.]

MISES, L. von (1920). «Die Wirtschaftsrechnung im Sozialistischen Gemeinwesen», *Arkiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47: 86-121. Trad. inglesa en Hayek (ed.) (1935).

MISHAN, E. J. (1967). *The costs of economic growth.* Londres: Staples Press. [Trad. cast.: *Los costes del desarrollo económico.* Barcelona: Oikos-tau, 1989, 2.ª ed.]

MODIGLIANI, F. (1944). «Liquidity preference and the theory of interest and money», *Econometrica* 12: 45-88.

— (1958). «New developments on the oligopoly front», *Journal of Political Economy* 66: 215-232.

— (1963). «The monetary mechanism and its interaction with real phenomena», *Review of Economics and Statistics* 45 (suplemento): 79-107.

— y M. MILLER (1958). «The cost of capital, corporation finance and the theory of investment», *American Economic Review* 48: 161-197.

MOGGRIDGE, D. E. (1976). *Keynes.* Glasgow: Collins; 2.ª ed., Londres: Macmillan, 1980.

— (1992). *Maynard Keynes. An economist's biography.* Londres: Routledge.

MONTCHRÉTIEN, A. de (1615). *Traicté de l'oeconomie politique.* París; ed. crítica, ed. F. Billacois, Ginebra: Droz, 1999.

MONTESQUIEU, C.-L. de Secondat de (1748). *De l'esprit des lois.* 2 vols., Ginebra: Barillot et Fils. Trad. inglesa: *The spirit of the laws,* ed. A. M. Cohler, B. C. Miller y H. S. Stone, Cambridge: Cambridge University Press, 1989. [Trad. cast.: *Del espíritu de las leyes.* Madrid: Tecnos, 2005, 5.ª ed.]

MORELLY, É. G. (1755). *Code de la nature.* Partout [París]: chez le vrai sage. [Trad. cast.: *Código de la naturaleza.* Salamanca: Libr. Cervantes, 1985.]

MORISHIMA, M. (1973). *Marx's economics. A dual theory of value and growth* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *La teoría económica de Marx: una teoría dual del valor y el crecimiento.* Madrid: Tecnos, 1977.]

— (1977). *Walras' economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

MORO, T. (1516). *Utopia.* Lovaina: T. Martens. Trad. inglesa: *Utopia,* en *The complete works of St Thomas More,* vol. 4, ed. E. Surtz y J. H. Hexter, New Haven: Yale University Press, 1965; reimpr., 1979. [Trad. cast.: *Utopía.* Barcelona: RBA, 2003.]

MOULIN, H., y H. P. YOUNG (1987). «Condorcet, Marie Jean Antoine Nicolas Caritat, Marqués de», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 1, pp. 566-567.

MUN, T. (1621). *A discourse of trade from England unto the East-Indies.* Londres: John Piper; reimpr. en McCulloch (1856), pp. 1-47. [Trad. cast.: *Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias orientales*. México: Fondo de Cultura Económica, 1954.]

— [ca. 1630] (1664). *England's treasure by forraign trade.* Londres: Thomas Clark; reimpr. en McCulloch (1856), pp. 115-209. Trad. italiana: *Il tesoro*

dell'Inghilterra. Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 1994. [Trad. cast.: *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior.* México: Fondo de Cultura Económica, 1954.]

MURPHY, A. E. (1986). *Richard Cantillon: entrepreneur and economist.* Oxford: Clarendon Press.

— (1997). *John Law. Economic theorist and policy-maker.* Oxford: Clarendon Press.

MUTH, J. F. (1961). «Rational expectations and the theory of price movements», *Econometrica* 29: 315-335.

NALDI, N. (1989). «Petty's labour theory of prices», *Quaderni di storia dell'economia politica* 7: 3-36.

— (1998*a*). «Some notes on Piero Sraffa's biography, 1917-27», *Review of Political Economy* 10: 493-515.

— (1998*b*). «Sraffa a Perugia: novembre 1923-febbraio 1926», *History of Economic Ideas* 6: 105-132.

— (1998*c*). «Dicembre 1922: Piero Sraffa e Benito Mussolini», *Rivista italiana degli economisti* 3: 271-299.

NAPOLEONI, C. (1962). «La posizione del consumo nella teoria economica», *La rivista trimestrale,* n.º 1: 3-26.

— (1965). *L'equilibrio economico generale. Studio introduttivo.* Turín: Boringhieri.

— (1972). *Lezioni sul capitolo sesto inedito di Marx.* Turín: Boringhieri. [Trad. cast.: *Lecciones sobre el cap. sexto (inédito) de Marx.* México: Era, 1976.]

— (1976). *Il valore.* Milán: Isedi.

NASH, J. F. (1950). «Equilibrium points in N-person games», *Proceedings of the National Academy of Sciences (USA)* 36: 48-49.

NEISSER, H. (1932). «Lohnhohe und beschäftigungsgrad in Marktgleichgewicht», *Weltwirtschaftliches Archiv* 36: 415-455.

NELSON, R., y S. WINTER (1982). *An evolutionary theory of economic change.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

NEUMANN, J. von (1937). «Über ein ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes», en K. Menger (ed.), *Ergebrisse eines mathematischen Kolloquiums, 1935-36*, vol. 8, pp. 73-83, Viena: Deuticke. Trad. inglesa: «A model of general economic equilibrium», *Review of Economic Studies* 13 (1945): 1-9.

— y O. MORGENSTERN (1944). *Theory of games and economic behaviour.* Princeton: Princeton University Press; 2.ª ed., 1947; 3.ª ed., 1953.

NIEHANS, J. (1990). *A history of economic theory. Classic contributions, 1720-1980.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

NIKOLAEVSKI, B. I., y O. Maenchen-Helfen (1963). *Karl Marx. Eine Biographie.* Hannover: Dietz. Trad. inglesa: *Karl Marx: man and fighter,* Harmondsworth: Penguin, 1976. [Trad. cast.: *Marx.* Madrid: Cid, 1965.]

NORTH, D. (1691). *Discourses upon trade.* Londres: Basset; reimpr. en McCulloch (1856), pp. 509-540.

NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.* México: Fondo de Cultura Económica, 1993.]

NOVE, A. (1970). «M. I. Tugan-Baranowsky (1865-1919)», *History of Political Economy* 2: 246-262.

NUCCIO, O. (1984-1987). *Il pensiero economico italiano. I. Le fonti (1050-1450).* 3 vols. (1984, 1985, 1987), Sassari: Gallizzi.

O'BRIEN, D. P. (1970). *J. R. McCulloch. A study in classical economics.* Londres: Allen & Unwin.

— (1975). *The classical economists.* Oxford: Clarendon Press. [Trad. cast.: *Los economistas clásicos.* Madrid: Alianza Editorial, 1989.]

— (2003). «Classical economics», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 112-29.

O'DONNELL, R. (1990). *Adam Smith's theory of value and distribution. A reappraisal.* Nueva York: St. Martin's Press.

ORTES, G. (1790). *Riflessioni sulla popolazione delle nazioni in rapporto all'economia nazionale.* Florencia, s. i., reimpr. en P. Custodi (ed.), *Scrittori classici italiani di economia politica, Parte moderna,* vol. 24, Milán: Destefanis, 1804, pp. 5-111.

OVERSTONE, S. Jones Lloyd, lord (1971). *The correspondence of Lord Overstone,* ed. D. P. O'Brien, 3 vols., Londres: Cambridge University Press.

OWEN, R. (1813). *A new view of society.* Londres: Cadell and Davies; reimpr. en R Owen, *Report to the county of Lanark. A new view of society,* Harmondsworth: Penguin Books, 1970, pp. 85-198. [Trad. cast.: *Una nueva visión de la sociedad.* Barcelona: Hacer, 1982.]

— (1820). *Report to the county of Lanark.* Lanark, 1 mayo; reimpr. en Owen (1857-1858), vol. 2, pp. 261-310; reimpr. en R. Owen, *Report to the county of Lanark. A new view of society,* Harmondsworth: Penguin Books, 1970, pp. 199-270.

— (1857-1858). *The life of Robert Owen, written by himself.* 2 vols., Londres: Effingham Wilson; reimpr., Fairfield: Augustus M. Kelley, 1977.

OXLEY, G. (1974). *Poor relief in England and Wales, 1601-1834.* Londres: David and Charles.

PACK, S. J. (1991). *Capitalism as a moral system.* Aldershot: Edward Elgar.

PAINE, T. (1776). *Common sense.* Londres: J. Almon; reimpr. en *Common sense, rights of man and other essential writings,* Nueva York: Signet Classic, 2003. [Trad. cast.: *El sentido común y otros escritos.* Madrid: Tecnos, 1990.]

PAINE, T. (1791). *Rights of man.* Londres: J. S. Jordan; reimpr. en *Common sense, rights of man and other essential writings,* Nueva York, Signet Classic, 2003. [Trad. cast.: *Los derechos del hombre.* Madrid: Aguilar, 1962, 3.ª ed.]

PANTALEONI, M. (1883). «Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche», *Rassegna italiana,* 15 octubre; reimpr. en M. Pantaleoni, *Scritti vari di economia,* vol. 1, Milán, Palermo y Nápoles: Remo Sandron, 1904, pp. 49-110.

— (1889). *Principii di economia pura.* Florencia: G. Barbera; 2.ª ed., 1894. Trad. inglesa: *Pure economics,* Londres: Macmillan 1898. [Trad. cast.: *Principios de Economía pura.* Buenos Aires, Librería de Facultad de Juan Roldán, 1918.]

— (1895). «La caduta della Società Generale di Credito Mobiliare Italiano», *Giornale degli economisti,* abril, pp. 357-417; mayo, pp. 517-564; noviembre, pp. 437-503; reimpr. en M. Pantaleoni, *Scritti vari di economia,* vol. 3, Roma: Castellani, 1910, pp. 323-615.

— (1898). «Dei criteri che devono informare la storia delle dottrine economiche», *Giornale degli economisti,* 4 noviembre, reimpr. en Pantaleoni (1925), pp. 211-245.

— (1925). *Erotemi di economia.* 2 vols., Bari: Laterza; reimpr., Padua: Cedam, 1963.

PARETO, V. (1896). «La courbe de la répartition de la richesse», en *Recueil publié par la Faculté de Droit de l'Université de Lausanne à l'occasion de l'Exposition nationale de 1896,* pp. 373-387. Trad. italiana: «La curva di ripartizione della ricchezza», en M. Corsi (ed.), *Le diseguaglianze economiche,* Turín: Giappichelli, 1995, pp. 51-70.

— (1896-1897). *Cours d'économie politique.* 2 vols., Lausana: F. Rouge.

— (1901-1902). *Les systèmes socialistes.* 2 vols., París: Giard et Brière; 2.ª ed., 1926.

— (1906). *Manuale di economia politica.* Milán: Società editrice libraria; reimpr., Roma: Bizzarri, 1965. [Trad. cast.: *Manual de economía política.* Buenos Aires: Atalaya, 1946.]

— (1916). *Trattato di sociologia generale.* 2 vols., Florencia: Barbera; reimpr., Roma: Bizzarri, 1964.

— (1960). *Lettere a Maffeo Pantaleoni.* 3 vols., Roma: Banca Nazionale del Lavoro.

— (1964-1989). *Œuvres complètes.* 30 vols., ed. G. Busino, Ginebra: Droz.

— (1973). *Epistolario, 1890-1923.* 2 vols., ed. G. Busino, Roma: Accademia Nazionale dei Lincei.

PARRINELLO, S. (1970). «Introduzione a una teoria neoricardiana del commercio internazionale», *Studi economici* 25: 267-321.

PASINETTI, L. (1960). «A mathematical formulation of the Ricardian system», *Review of Economic Studies* 27: 78-98 (reimpr. en Pasinetti, 1974).
— (1962). «Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth», *Review of Economic Studies* 29: 267-279 (reimpr. en Pasinetti, 1974).
— (1965). «A new theoretical approach to the problems of economic growth», *Academiae Pontificiae Scientiarum Scripta Varia,* n.º 28: 571-696.
— (1966). «Changes in the rate of profits and switches of techniques», *Quarterly Journal of Economics* 80: 503-517.
— (1969). «Switches of technique and the "rate of return" in capital theory», *Economic Journal* 79: 508-531. [Trad. cast., extracto: «Los cambios de técnica y la "tasa de rendimiento" en la teoría del capital», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 258-281.]
— (1970). «Again on capital theory and Solow's "rate of return"», *Economic Journal* 80: 428-431.
— (1972). «Reply to Mr. Dougherty», *Economic Journal* 82: 1351-1352.
— (1973). «The notion of vertical integration in economic analysis», *Metroeconomica* 25: 1-29. [Trad. cast.: «La noción de sector verticalmente integrado en el análisis económico», en L. Pasinetti (comp.), *Aportaciones a la teoría de la producción conjunta.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986.]
— (1974). *Growth and income distribution. Essays in economic theory.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Crecimiento económico y distribución de la renta.* Madrid: Alianza Editorial, 1983, 2.ª ed.]
— (1975). *Lezioni di teoria della produzione.* Bolonia: Il Mulino. Trad. inglesa: *Lectures on the theory of production,* Londres: Macmillan, 1977. [Trad. cast.: *Lecciones de teoría de la producción.* México: Fondo de Cultura Económica, 1984.]
— (ed.) (1977). *Contributi alla teoria della produzione congiunta.* Bolonia: Il Mulino. [Trad. cast.: *Aportación a la teoría de la producción conjunta.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986.]
— (1979*a*). «The unpalatability of the reswitching of techniques», *Revue d'économie politique* 89: 637-642.
— (1979*b*). «The "unobtrusive postulate" of neoclassical economic theory», *Revue d'économie politique* 89: 654-656.
— (1981). *Structural change and economic growth.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Cambio estructural y crecimiento económico.* Madrid: Pirámide, 1985.]
— (1984). «The difficulty, and yet the necessity, of aiming at full employment: a comment on Nina Shapiro's Note», *Journal of Post Keynesian Economics* 7: 246-248.

PASINETTI, L. (2000). «Critique of the neoclassical theory of growth and distribution», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 53: 383-431.

PASQUINELLI, A., y S. MARZETTI DALL'ASTE BRANDOLINI (1994). «Introduzione», en J. M. Keynes, *Trattato sulla probabilità,* Bolonia: Clueb, pp. IX-XXVI.

PATINKIN, D. (1956). *Money, interest and prices. An interpretation of money and value theory.* Evanston, Ill.: Peterson; 2.ª ed., abrev., Cambridge, Mass.: MIT Press 1989. [Trad. cast.: *Dinero, interés y precios.* Madrid: Aguilar, 1963, 2.ª ed.]

— (1976). *Keynes's monetary thought: a study of its development.* Durham: Duke University Press.

— (1987). «Keynes, John Maynard», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 3, pp. 19-41.

PEACH, T. (1993). *Interpreting Ricardo.* Cambridge: Cambridge University Press.

PEART, S. J., y D. M. LEVY (2003). «Post-Ricardian British economics, 1830-1870», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 130-147.

PECCHIO, G. (1832). *Storia dell'economia pubblica in Italia.* Lugano: Ruggia; reimpr., Milán: Sugarco, 1992.

PERROTTA, C. (1988). *Produzione e lavoro produttivo nel mercantilismo e nell'illuminismo.* Galatina: Congedo.

— (1991). «Is the mercantilist theory of the favorable balance of trade really erroneous?», *History of Political Economy* 23: 301-336.

— (1993). «Early Spanish mercantilism: the first analysis of underdevelopment», en Magnusson (ed.) (1993), pp. 17-58.

— (1997). «The preclassical theory of development: increased consumption raises productivity», *History of Political Economy* 29: 295-326.

PESCIARELLI, E. (1989). «Introduzione», en A. Smith, *Lezioni di Glasgow,* Milán: Giuffrè, pp. IX-XVII.

PETTY, W. (1662). *A treatise of taxes and contributions.* Londres: N. Brooke; reimpr. en Petty (1899), pp. 1-97.

— (1674). *The discourse made before the Royal Society, the* 26 *November 1674 concerning the use of duplicate proportion in sundry important particulars.* Londres: John Martyn; parcialmente reimpr. en Petty (1899), pp. 622-624.

— (1690). *Political arithmetick.* Londres: Robert Clavel and Henry Mortlock; reimpr. en Petty (1899), pp. 233-313.

— (1691*a*). *The political anatomy of Ireland.* Londres: D. Brown and W. Rogers; reimpr. en Petty (1899), pp. 121-231.

— (1691*b*). *Verbum sapienti,* en apéndice a W. Petty (1691*a*); reimpr. en Petty (1899), pp. 99-120.

— (1695). *Quantulumcumque concerning money.* Londres: A. and J. Churchill; reimpr. en Petty (1899), pp. 437-448.

PETTY, W. (1899). *Economic writings.* Ed. C. Hull, 2 vols., Cambridge: Cambridge University Press; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1963.
— (1927). *Papers.* 2 vols., ed. H. Lansdowne, Londres: Constable.
— (1928). *Petty-Southwell correspondence 1676-1687*. Ed. H. Lansdowne, Londres: Constable.
— (1977). «A dialogue on political arithmetic», en S. Matsukawa, «Sir William Petty: an unpublished manuscript», *Hitostubashi Journal of Economics* 17: 33-50.
PHELPS, E. S. (1967). «Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time», *Economica* 34: 254-281.
PHILLIPS, A. W. (1958). «The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica* 25: 283-299.
PIETRANERA, G. (1963). *La teoria del valore e dello sviluppo capitalistico in Adamo Smith.* Milán: Feltrinelli.
PIGOU, A. C. (1912). *Wealth and welfare.* Londres: Macmillan; nueva ed., *The economics of welfare,* Londres: Macmillan, 1920. [Trad. cast.: *La economía del bienestar.* Madrid: Aguilar, 1946.]
— (1922). «Empty economic boxes: a reply», *Economic Journal* 32: 458-465.
— (1927*a*). *Industrial fluctuations.* Londres: Macmillan.
— (1927*b*). «The laws of diminishing and increasing cost», *Economic Journal* 37: 188-197.
— (1928). «An analysis of supply», *Economic Journal* 38: 238-257.
— (1933). *The theory of unemployment.* Londres: Macmillan.
— (1950). *Keyne's General Theory: a retrospective view.* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *Socialismo y capitalismo comparados. La Teoría general de Keynes.* Barcelona: Ariel, 1982, 6.ª ed.]
PLACE, F. (1822). *Illustrations and proofs of the principle of population.* Londres: Longman; reimpr., Londres: Allen & Unwin, 1930.
PLATÓN (1926). *Laws.* Ed. R. G. Burey, Loeb Classic Library, Londres: Heinemann; Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Leyes.* Madrid: Gredos, 1999, vols. VIII y IX de *Diálogos*.]
— (1930). *The republic.* Libros 1-5 (vol. 1), con una trad. inglesa de P. Shorey, Loeb Classic Library, Londres: Heinemann; Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *La república.* Barcelona: Omega, 2003.]
POINSOT, L. (1803). *Éléments de statique.* París; 8.ª ed., París: Bachelier, 1842.
POLITICAL ECONOMY CLUB (1882). *Minutes of proceedings.* vol. 4, Londres: Macmillan.
— (1921). *Minutes of proceedings, 1899-1920, Roll of members and questions discussed, 1821-1920, with documents bearing on the history of the Club.* Londres: Macmillan.

POLLARD, S. (1968). *The idea of progress.* Londres: C. A. Watts; reimpr., Harmondsworth: Penguin Books, 1971.

POPPER, K. R. (1934). *Logik der Forschnung.* Viena: Springer. Ed. inglesa ampliada: *The logic of scientific discovery,* Londres: Hutchinson 1959. [Trad. cast.: *La lógica de la investigación científica.* Madrid: Tecnos, 1973, 3.ª reimpr.; trad. catalana: *La lògica de la investigació científica.* Barcelona: Laia, 1986.]

— (1944-1945). «The poverty of historicism», *Economica* 11: 86-103 y 119-137; 12: 69-89; reimpr. en volumen, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1957; 2.ª ed., 1960; reimpr., 1972. [Trad. cast.: *La miseria del historicismo.* Madrid: Alianza Editorial, 2002.]

— (1945). *The open society and its enemies.* 2 vols., Londres: Routledge & Kegan Paul; 5.ª ed., 1966. [Trad. cast.: *La sociedad abierta y sus enemigos.* Barcelona: Paidós, 2006.]

— (1969). *Conjectures and refutations.* Londres: Routledge & Kegan Paul. [Trad. cast.: *Conjeturas y refutaciones.* Barcelona: Paidós, 1983, ed. rev. y ampl.]

— (1976). *Unended quest. An intellectual autobiography.* Glasgow: Fontana-Collins. [Trad. cast.: *Búsqueda sin término: una autobiografía intelectual.* Madrid: Alianza Editorial, 2002.]

POSTLETHWAYT, M. (1751-1755). *Universal dictionary of trade and commerce.* Londres: W. Strahan.

POWNALL, T. (1776). *A letter from Governor Pownall to Adam Smith, L. L. D. F. R. S., being an examination of several points of doctrine, laid down in his «Inquiry in to the nature and causes of the wealth of nations».* Londres; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1967; reimpr. en Smith (1977), pp. 337-376.

PREOBRAZHENSKI, E. A. (1922). *Ot nepa k sotzializmu.* Moscú. Ed. inglesa: *From new economic policy to socialism. A glance into the future of Russia and Europe.* Londres: New Park, 1973. [Trad. cast.: *De la NEP al socialismo. Una versión del futuro de Rusia y Europa.* Barcelona: Fontanella, 1976.]

PRIBRAM, K. (1983). *A history of economic reasoning.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

PROUDHON, P.-J. (1840). *Qu'est-ce que la propriété?* París: Brocard. Trad. inglesa: *What is property?,* Cambridge: Cambridge University Press, 1994. [Trad. cast.: *¿Qué es la propiedad?* Barcelona: Folio, 1999.]

PSEUDOARISTÓTELES (1935). *The Oeconomica.* Con una trad. inglesa de G. C. Armstrong, Londres: Heinemann; Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Política y Económica.* León: Universidad de León / Cátedra de San Isidoro de la Real Colegiata, 1996. Reprod. facsímil de la ed. impresa por Jorge Coci en Zaragoza en 1509.]

PUFENDORF, S. (1672). *De iure naturae et gentium libri octo.* Lund: A. Junghans. Trad. inglesa de C. y W. Oldfather: *The classics of international law,* vol. 2, n.º 17, Oxford: Clarendon Press, 1934.

PYLE, A. (ed.) (1994). *Population. Contemporary responses to Thomas Malthus.* Bristol: Thoemmes Press.

QUESNAY, F. (1756). «Fermiers», en *Encyclopédie,* vol. 6, pp. 528-540; reimpr. en INED (1958), pp. 427-458. [Trad. cast.: «Colonos», en *El Tableau économique y otros escritos fisiócratas.* Barcelona: Fontamara, 1974, pp. 65-113.]

— (1757). «Grains», en *Encyclopédie,* vol. 7, pp. 812-831; reimpr. en INED (1958), pp. 793-812. [Trad. cast.: «Granos», en *El Tableau économique y otros escritos fisiócratas.* Barcelona: Fontamara, 1974, pp. 115-195.]

— (1758-1759). *Tableau économique.* París (1.ª ed., 1758; 2.ª ed., 1759; 3.ª ed., 1759). Reimpr. con una trad. inglesa en M. Kuczynski y R. L. Meek, *Quesnay's tableau économique,* Londres: Macmillan; Nueva York: Kelley, 1972. [Trad. cast.: *El «Tableau économique» de Quesnay.* México: Fondo de Cultura Económica, 1980.]

— (1765). «Observations sur le droit naturel des hommes réunis en société», *Journal de l'agriculture, du commerce et des finances* 2 (primera parte): 1-35; reimpr. en INED (1958), pp. 729-742.

QUINE, W. V. O. (1951). «Two dogmas of empiricism», *Philosophical Review* 60: 20-43. [Trad. cast.: «Dos dogmas del empirismo», en *Desde un punto de vista lógico* Barcelona: Orbis, 1984, pp. 247-270.]

QUINTON, A. (1968). «The later philosophy of Wittgenstein», en G. Pitcher (ed.), *Wittgenstein. A collection of critical essays,* Londres: Macmillan, pp. 1-21.

RADCLIFFE REPORT (1959). Committee on the working of the monetary system, Londres: HMSO.

RAE, J. (1834). *Statement of some new principles on the subject of political economy.* Boston: Hilliard Gray and Co.

RAMSEY, F. P. (1928). «A mathematical theory of saving», *Economic Journal* 38: 543-549.

— (1931). *The foundations of mathematics.* Londres: Routledge & Kegan Paul.

RAPHAEL, D. D., y A. L. MACFIE (1976). «Introduction» a Smith (1759), ed. crítica, pp. 1-52.

RAU, K. H. (1826). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre.* Heidelberg: C. F. Winter; 4.ª ed., 1841; 7.ª ed., 1863.

RAUNER, R. M. (1961). *Samuel Bailey and the classical theory of value.* Londres: G. Bell and Sons.

RAVENSTONE, P. (1821). *A few doubts as to the correctness of some opinions generally entertained on the subject of population and political economy.* Londres: J. Andrews; reimpr., Nueva York: A. M. Kelley, 1970.

RAVIX, J., y P.-M. ROMANI (eds.) (1997). *Turgot. Formation et distribution des richesses.* París: Flammarion.

RAWLS, J. (1971). *A theory of justice.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Teoría de la justicia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1995, 2.ª ed.]

REALFONZO, R., y A. GRAZIANI (1992). «La *Teoria del credito e della circolazione* di Marco Fanno», en M. Fanno, *Teoria del credito e della circolazione,* Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, pp. XI-LXXIII.

REMAK, R. (1929). «Kann die Volkswirtschaftslehre eine exakte Wissenschaft werden?», *Jahrbucher für Nationalökonomie und Statistik* 131: 703-736.

RIAZANOV, D. (1927). *Karl Marx and Friedrich Engels.* Londres: Martin Lawrence. [Trad. cast.: *Marx-Engels.* Madrid: Alberto Corazón, 1975.]

RICARDO, D. (1951-1955). *Works and correspondence.* 10 vols., ed. P. Sraffa, Cambridge: Cambridge University Press (vol. 11, *Indexes,* 1973). [Trad. cast.: *Obras y correspondencia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1959-1965, 9 vols.]

RICKETT, W. A. (1985-1998). *Guanzi*. 2 vols., Princeton: Princeton University Press.

RIDOLFI, M. (1972). «Aspetti del sistema teorico di Alfred Marshall: una revisione critica di interpretazioni moderne», *Annali della Facoltà di scienze politiche, Università degli studi di Perugia* 2: 119-204.

— (1973). «Introduzione», en F. Quesnay, *Il «tableau économique» e altri scritti di economia,* Milán: Isedi, pp. IX-LXXXI.

ROBBINS, L. (1928). «The representative firm», *Economic Journal* 38: 387-404.

— (1932). *An essay on the nature and significance of economic science.* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica.* México: Fondo de Cultura Económica, 1980, 2.ª ed., reimpr.]

— (1958). *Robert Torrens and the evolution of classical economics.* Londres: Macmillan.

— (1971). *Autobiography of an economist.* Londres: Macmillan.

ROBERTSON, D. (1915). *A study of industrial fluctuations.* Londres: P. S. King & Son; reimpr., London School of Economics and Political Science, 1948.

— (1924). «Those empty boxes», *Economic Journal* 34: 16-30.

— (1926). *Banking policy and the price level. An essay in the theory of trade cycle.* Londres: King and Son.

— (1930). «The trees of the forest», *Economic Journal* 40: 80-89.

ROBINSON, J. (1933). *The economics of imperfect competition.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1969. [Trad. cast.: *Economía de la competencia imperfecta.* Barcelona: Martínez Roca, 1973.]

— (1953). «The production function and the theory of capital», *Review of Economic Studies* 21: 81-106. [Trad. cast.: «La función de producción y la teoría del capital», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 51-67.]

ROBINSON, J. (1956). *The accumulation of capital.* Londres: Macmillan; 3.ª ed., 1969. [Trad. cast.: *La acumulación de capital.* México: Fondo de Cultura Económica, 1960.]

— (1961). «Prelude to a critique of economic theory», *Oxford Economic Papers* 13: 53-58.

— (1977). «Michal Kalecki on the economics of capitalism», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 39: 7-17.

ROLL, E. (1945). *A history of economic thought.* Londres: Faber and Faber. [Trad. cast.: *Historia de las doctrinas económicas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1975, 2.ª ed.]

ROMER, P. (1986). «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.

RONCAGLIA, A. (1972). «Introduzione», en R. Torrens, *Saggio sulla produzione della ricchezza,* Milán: Isedi, pp. IX-XXXII.

— (1973). «La riduzione di lavoro complesso a lavoro semplice», *Note economiche* 6: 97-112.

— (1974). «Labour-power, subsistence wage and the rate of wages», *Australian Economic Papers* 13: 133-143.

— (1975). *Sraffa e la teoria dei prezzi.* Roma y Bari: Laterza; 2.ª ed., 1981. Trad. inglesa: *Sraffa and the theory of prices,* Chichester: Wiley, 1977. [Trad. cast.: *Sraffa y la teoría de los precios.* Madrid: Pirámide, 1980.]

— (1977). *Petty: la nascita dell'economia politica.* Milán: Etas libri. Trad. inglesa: *Petty. The origins of political economy,* Armonk: M. E. Sharpe, 1985. [Trad. cast.: *Petty y el nacimiento de la economia política.* Madrid: Pirámide, 1980.]

— (1982). «Hollander's Ricardo», *Journal of Post Keynesian Economics* 4: 339-359.

— (1983*a*). *L'economia del petrolio.* Roma y Bari: Laterza 1983. Trad. inglesa: *The international oil market,* Londres: Macmillan, 1985.

— (1983*b*). «Piero Sraffa: una bibliografia ragionata», *Studi economici* 38: 137-166.

— (1987). *Schumpeter: È possibile una teoria dello sviluppo economico?* Arezzo: Banca Popolare dell'Etruria.

— (1988). «William Petty and the conceptual framework for the analysis of economic development», en K. Arrow (ed.), *The balance between industry and agriculture in economic development,* vol. 1: *Basic issues,* Londres: Macmillan, pp. 157-174.

— (1989). «Italian economic growth: a Smithian view», *Quaderni di storia dell'economia politica* 7: 227-234.

— (1990*a*). «Le scuole sraffiane», en Becattini (ed.) (1990), pp. 233-274. Trad. inglesa: «The Sraffian schools», *Review of Political Economy* 1991, 3: 187-219. [Trad. cast.: *Las escuelas sraffianas.* Madrid: Centro de Estudios Universitarios Ramón Areces, 1992.]

RONCAGLIA, A. (1990*b*). «Is the notion of long-period positions compatible with classical political economy?», *Political Economy* 6: 103-111.

— (1993). «Toward a post-Sraffian theory of income distribution», *Journal of Income Distribution* 3: 3-27.

— (1994). «Antonio Serras Theorie und ihre Rezeption», en A. Heertje et al., *Antonio Serra und sein «Breve Trattato»,* Dusseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, pp. 41-64.

— (1995*a*). «Introduzione», en A. Smith, *La ricchezza delle nazioni,* Roma: Newton, pp. 1-11.

— (1995*b*). «On the compatibility between Keynes's and Sraffa's viewpoints on output levels», en G. Harcourt, A. Roncaglia y R. Rowley (eds.), *Income and employment in theory and practice,* Londres: Macmillan, pp. 111-125.

— (1995*c*). «Comment», *History of Political Economy* 27: 189-193.

— (1999). *Sraffa: la biografia, l'opera, le scuole.* Roma y Bari: Laterza. Trad. inglesa: *Piero Sraffa. His life, thought and cultural heritage,* Londres: Routledge, 2001.

— y M. TONVERONACHI (1985). «The pre-Keynesian roots of the neoclassical synthesis», *Cahiers d'économie politique* 10: 51-65.

RORTY, R. (1984). «The historiography of philosophy», en R. Rorty, J. B. Schnewind y Q. Skinner (eds.), *Philosophy in History,* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 49-75. [Trad. cast.: «La historiografía de la filosofía: cuatro géneros», en R. Rorty, J. B. Schnewind y Q. Skinner (eds.), *La filosofía en la historia.* Barcelona: Paidós, 1990, pp. 69-98.]

ROSCHER, W. (1854). *Die Grundlagen der Nationalökonomie.* Stuttgart: Cottaschen Buchhandlung. Trad. inglesa: *Principles of political economy,* Chicago: Callaghan, 1878.

ROSDOLSKY, R. (1955). *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen «Kapital».* Fráncfort: Europäische Verlagsanstalt. Trad. inglesa: *The making of Marx's «Capital»,* ed. P. Burgess, Londres: Pluto Press, 1977. [Trad. cast.: *Génesis y estructura de El capital de Marx.* México: Siglo XXI, 1989, 6.ª ed.]

ROSENBERG, N. (1965). «Adam Smith on the division of labour: two views or one?», *Economica* 32: 127-139.

ROSS, I. S. (1995). *The life of Adam Smith.* Oxford: Clarendon Press.

ROSS, S. (1973). «The economic theory of agency: the principal's problem», *American Economic Review* 63: 134-139.

ROSSELLI, A. (1985). «The theory of the natural wage», en Caravale (ed.) (1985), pp. 239-254.

— (1995). «Antonio Serra e la teoria dei cambi», en A. Roncaglia (ed.), *Alle origini del pensiero economico in Italia.* 1: *Moneta e sviluppo negli economisti napoletani dei secoli XVII-XVIII,* Bolonia: Il Mulino, pp. 37-58.

ROSSI, E. (1946). *Abolire la miseria*. Milán: La Fiaccola; reimpr., ed. P. Sylos Labini, Roma y Bari: Laterza, 1977.

ROSSI, P. (1962). *I filosofi e le macchine, 1400-1700.* Milán: Feltrinelli. [Trad. cast.: *Los filósofos y las máquinas.* Barcelona: Labor, 1966.]

— (1997). *La nascita della scienza moderna in Europa.* Roma y Bari: Laterza. [Trad. cast.: *El nacimiento de la ciencia moderna en Europa.* Barcelona: Crítica, 1998.]

ROSTOW, W. W. (1960). *The stages of economic growth.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Las etapas del crecimiento económico.* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993.]

ROTELLI, C. (1982). *Le origini della controversia monetaria (1797-1844).* Bolonia: Il Mulino.

ROTHSCHILD, E. (1992). «Adam Smith and conservative economics», *Economic History Review* 45: 74-96.

— (1994). «Adam Smith and the invisible hand», *American Economic Review. Papers and Proceedings* 84: 319-322.

— (1995). «Social security and laissez faire in eigtheenth-century political economy», *Population and Development Review* 21: 711-744.

— (2001). *Economic sentiments. Adam Smith, Condorcet and the Enlightenment.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

ROUSSEAU, J.-J. (1762). *Du contrat social.* Ámsterdam: M. Rey. Trad. inglesa: *The social contract,* Londres: J. M. Dent & Sons, 1973. [Trad. cast.: *El contrato social.* Barcelona: RBA, 2004; trad. catalana: *Contracte social.* Barcelona: Antonio López, s. f. (¿191-?).]

ROUTH, G. (1975). *The origins of economic ideas.* Londres: Macmillan.

RUSSELL, B. (1945). *A history of Western philosophy.* Nueva York: Simon and Schuster; ed. rústica, 10.ª reimpr., 1964. [Trad. cast.: *Historia de la filosofía occidental.* Barcelona: RBA, 2004.]

— y A. N. WHITEHEAD (1910-1913). *Principia mathematica.* 3 vols., Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Los principios de la matemática.* Barcelona: Círculo de Lectores, 1995.]

RUTHEFORD, M. (2003). «American institutional economics in the interwar period», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 360-376.

SABBATINI, R. (1989). «Il progetto di Keynes di stabilizzazione dei prezzi delle materie prime», *Quaderni di storia dell'economia politica* 7: 55-73.

SALVADORI, M. L. (1976). *Kautsky e la rivoluzione socialista, 1880-1938.* Milán: Feltrinelli.

SAMUELS, W. J., J. E. BIDDLE y J. B. DAVIS (eds.) (2003). *A companion to the history of economic thought.* Oxford: Blackwell.

SAMUELSON, P. A. (1938). «A note on the pure theory of consumers' behaviour», *Economica* 5: 632-656.

SAMUELSON, P. A. (1947). *Foundations of economic analysis.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press. [Trad. cast.: *Fundamentos del análisis económico.* Buenos Aires: El Ateneo, 1981, 4.ª ed., reimpr.]

— (1948*a*). *Economics.* Nueva York: McGraw-Hill. [Trad. cast.: *Economía.* Madrid: McGraw-Hill, 2002, 17.ª ed.]

— (1948*b*). «International trade and the equalization of factor prices», *Economic Journal* 58: 163-184.

— (1962). «Parable and realism in capital theory: the surrogate production function», *Review of Economic Studies* 29: 193-206. [Trad. cast.: «Parábola y realismo en la teoría del capital: La función de producción sustituta», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 211-230.]

— (1966). «A summing up», *Quarterly Journal of Economics* 80: 568-583. [Trad. cast.: «Resumen», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 231-248.]

— (1987). «Sraffian economics», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 4, pp. 452-461.

SARDONI, C. (1987). *Marx and Keynes on economic recession. The theory of unemployment and effective demand.* Brighton: Wheatsheaf.

SAVAGE, L. J. (1954). *The foundation of statistics.* Nueva York: Wiley.

SAVARY, J. (1675). *Le parfait négociant.* París: Louis Billaine; reimpr., Dusseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, 1993.

SAY, J. B. (1803). *Traité d'économie politique.* París: Deterville. Trad. inglesa: *A treatise on political economy,* New Brunswick y Londres: Transaction Publishers, 2000. [Trad. cast.: *Tratado de economía política o exposición simple del modo cómo se forman, distribuyen y consumen las riquezas.* Madrid: Oficina de Pedro María Caballero-Gómez Fuentenebro, 1804-1807, 3 vols; trad. cast. abreviada: *Tratado de economía política.* México: Fondo de Cultura Económica, 2001.]

SCARUFFI, G. (1582). *L'Alitinolfo.* Reggio: Hercoliano Bartoli; reimpr. como *Discorso sopra le monete e della vera proporzione tra l'oro e l'argento,* en P. Custodi (ed.), *Scrittori classici italiani di economia politica, Parte antica,* vol. 2, Milán: Destefanis, 1804, pp. 71-322.

SCHABAS, M. (1990). *A world ruled by number.* Princeton: Princeton University Press.

SCHEFOLD, B. (1989). *Mr Sraffa on joint production and other essays.* Londres: Unwin & Hyman.

SCHELLE, G. (1913-1923). *Œuvres de Turgot et documents le concernant.* 5 vols., París: Alcan.

SCHULTZ, H. (1938). *Theory and measurement of demand.* Chicago: University of Chicago Press.

SCHUMPETER, J. (1906). «Über die mathematische Methode der theoretischen Ökonomie», *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* 15: 30-49.

— (1908). *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* Múnich y Leipzig: Duncker & Humblot. Trad. italiana: *L'essenza e i principi dell'economia teorica,* Roma y Bari: Laterza, 1982.

— (1912). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.* Múnich y Leipzig: Duncker & Humblot; 2.ª ed., 1926; 3.ª ed., 1931; 4.ª ed., 1935. Trad. inglesa: *The theory of economic development,* Cambridge, Mass.: Harvard University Pres, 1934; reimpr., Nueva York: Oxford University Press, 1961. Trad. italiana de la 2.ª ed. alemana: *Teoria dello sviluppo capitalistico.* Florencia: Sansoni, 1971; reimpr., 1977. [Trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico.* México: Fondo de Cultura Económica, 1976.]

— (1914). «Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte», en *Grundriss der Sozialökonomie,* Tubinga: Mohr, primera parte, pp. 19-124. Trad. inglesa: *Economic doctrine and method: an historical sketch,* Londres: Allen & Unwin; Nueva York: Oxford University Press, 1954. [Trad. cast.: *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos.* Barcelona: Oikos-tau, 1967, 2.ª ed.]

— (1928). «The instability of capitalism», *Economic Journal* 38*:* 361-386. [Trad. cast.: «La inestabilidad del capitalismo», en *Ensayos.* Barcelona: Oikos-tau, 1986.]

— (1939). *Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process.* 2 vols., Nueva York y Londres: McGraw-Hill; reimpr., Filadelfia: Porcupine Press, 1982; reimpr. parcial, ed. R Fels, Nueva York y Londres: McGraw-Hill, 1964. [Trad. cast. de esta última: *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 2002.]

— (1942). *Capitalism, socialism and democracy.* Nueva York: Harper & Bros.; 2.ª ed., 1947; 3.ª ed., 1950; 4.ª ed., 1954; 5.ª ed., 1976; reimpr., Londres: Routledge, 1994. [Trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia,* 2 vols. Barcelona: Folio, 1996; trad. catalana: *Capitalisme, socialisme i democràcia,* 2 vols. Barcelona: Edicions 62, 1989.]

— (1946). «L'Avenir de l'entreprise privée devant les tendances socialistes modernes», en *Comment sauvegarder l'entreprise privée,* Montreal: Éditions Association Professionelle des Industriels, pp. 103-108.

— (1951*a*). *Ten great economists: from Marx to Keynes.* Nueva York: Oxford University Press. [Trad. cast.: *Diez grandes economistas de Marx a Keynes.* Madrid: Alianza Editorial, 1997.]

— (1951*b*). *Imperialism and social classes.* Nueva York: Kelley. [Trad. cast.: *Imperialismo. Clases sociales.* Madrid: Tecnos, 1986.]

SCHUMPETER, J. (1954). *History of economic analysis.* Ed. E. Boody Schumpeter, Nueva York: Oxford University Press. [Trad. cast.: *Historia del análisis económico.* Barcelona: Ariel, 1994.]

— (1970). *Das Wesen des Geldes.* Ed. F. K. Mann, Gotinga: Vanderlöck und Ruprecht. Trad. italiana: *L'essenza della moneta,* Turín: Cassa di risparmi di Torino, 1990.

SCHWARTZ, P. (1968). *The new political economy of J. S. Mill.* Londres: Weidenfeld and Nicolson. (Versión cast.: *La nueva economia política de John Stuart Mill.* Madrid: Tecnos, 1968.]

SCREPANTI, E., y M. Zenezini (eds.) (1978). *Accumulazione del capitate e progresso tecnico.* Milán: Feltrinelli.

SCRIBANO, M. E. (1974). «Introduzione», en B. Mandeville, *Ricerca sulla natura della società,* Roma y Bari: Laterza, pp. VII-XXXII.

SCROPE, G. P. (1833). *Principles of political economy.* Londres: Longman; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1969.

SEBASTIANI, M. (ed.) (1989). *Kalecki's relevance today.* Londres: Macmillan.

— (1994). *Kalecki and unemployment equilibrium.* Londres: Macmillan.

SELIGMAN, E. (1903). «On some neglected British economists», *Economic Journal* 13: 335-363, 511-535.

SEN, A. (1984). *Resources, values and development.* Oxford: Basil Blackwell. Trad. italiana: *Risorse, valori e sviluppo,* Turín: Bollati-Boringhieri, 1992.

— (1987). «Rational behaviour», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 4, pp. 68-76.

— (1991). *Money and value: on the ethics and economics of finance.* Roma: Edizioni dell'Elefante.

— y B. WILLIAMS (eds.) (1982). *Utilitarianism and beyond.* Cambridge: Cambridge University Press.

SEN, S. R. (1957). *The economics of Sir James Steuart.* Londres: Bell.

SENIOR, W. N. (1827). *An introductory lecture on political economy.* Londres: J. Mawman.

— (1836). *An outline of the science of political economy.* Londres: W. Cloves and Sons.

— (1837). *Letters on the Factory Act.* Londres: B. Fellowes.

SERRA, A. (1613). *Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere con applicazione al Regno di Napoli.* Nápoles: L. Scorriggio; reimpr., Dusseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, 1994.

SETON, F. 1957. «The "transformation problem"», *Review of Economic Studies* 23: 149-160.

SHAFTESBURY, Anthony Ashley Cooper, conde de (1711). *Characteristics of men, manners, opinions, times.* 3 vols., s. i., Londres; reimpr., Indianápolis: Liberty Fund, 2001.

SHAW, G. B. (ed.) (1889). *Fabian essays in socialism.* Londres: Walter Scott; reimpr. Gloucester, Mass.: Peter Smith, 1967. [Trad. cast.: *Ensayos fabianos sobre el socialismo.* Madrid: Júcar, 1985.]

SHOVE, G. F. (1928). «Varying costs and marginal net products», *Economic Journal* 38: 258-266.

— (1930). «The representative firm and increasing returns», *Economic Journal* 40: 94-116.

SIMON, H. A. (1957). *Models of man.* Nueva York: Wiley.

— (1979). *Models of thought.* New Haven: Yale University Press.

SIMS, C. A. (1980). «Macroeconomics and reality», *Econometrica* 48: 1-48.

— (1982). «Policy analysis with econometric models», *Brookings Papers on Economic Activity,* n.º 1: 107-164.

SISMONDI, S. de (1819). *Nouveaux principes d'économie politique, ou De la richesse dans ses rapports avec la population.* París: Delaunay; 2.ª ed., París: Treuttel et Würst, 1827. Trad. inglesa: *New principles of political economy,* New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1991. [Trad. cast.: *Nuevos principios de economía política, o de la riqueza en sus relaciones con la población.* Granada: Imprenta de Benavides, 1834, 2 vols.]

SKIDELSKY, R. (1983). *John Maynard Keynes. Hopes betrayed. 1883-1920.* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *John Maynard Keynes. Esperanzas frustradas. 1883-1920.* Madrid: Alianza Editorial, 1986.]

— (1992). *John Maynard Keynes. The economist as saviour, 1920-1937.* Londres: Macmillan.

— (2000). *John Maynard Keynes. Fighting for Britain, 1937-1946*. Londres: Macmillan.

SKINNER, A., y P. JONES (eds.) (1992). *Adam Smith reviewed.* Edimburgo: Edinburgh University Press.

SKINNER, A., y T. WILSON (eds.) (1975). *Essays on Adam Smith.* Oxford: Oxford University Press.

SLUTSKY, E. (1915). «Sulla teoria del bilancio del consumatore», *Giornale degli economisti e rivista di statistica* 51: 1-26. Trad. inglesa: «On the theory of the budget of the consumer», en K. E. Boulding y G. J. Stigler (eds.), *Readings in price theory,* Londres: Allen & Unwin, 1953, pp. 26-56. [Trad. cast.: «Sobre la teoría del equilibrio del consumidor», en *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1968, 3.ª ed.]

SMITH, A. (1759). *The theory of moral sentiments.* Londres: A. Millar; ed. crítica, ed. D. D. Raphael y A. L. Macfie, Oxford: Oxford University Press, 1976. [Trad. cast.: *La teoría de los sentimientos morales.* Madrid: Alianza Editorial, 2004.]

— (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.* Londres: W. Strahan and T. Cadell; ed. crítica, ed. R. H. Campbell y A. S. Skin-

ner, Oxford: Oxford University Press, 1976. [Trad. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* versión de Gabriel Franco. Madrid: Aguilar, 1956; trad. catalana: *Indagació sobre la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions,* 2 vols., Barcelona: Edicions 62, 1991.]

SMITH, A. (1795). *Essays on philosophical subjects.* Londres: T. Cadell and W Davies; ed. crítica, ed. W. P. D. Wightman y J. C. Bryce, Oxford: Oxford University Press, 1980. [Trad. cast.: *Ensayos filosóficos.* Madrid: Pirámide, 1998.]

— (1977). *Correspondence.* Ed. E. C. Mossner y I. S. Ross, Oxford: Oxford University Press.

— (1978). *Lectures on jurisprudence.* Ed. R. L. Meek, D. D. Raphael y P. G. Stein, Oxford: Oxford University Press. [Trad. cast.: *Lecciones de jurisprudencia.* Madrid: BOE y Centro de Estudios Constitucionales, 1996.]

— (1983). *Lectures on rhetoric and belles lettres.* Ed. J. C. Bryce, Oxford: Oxford University Press.

SOLOW, R. M. (1956). «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics* 79: 65-94.

— (1957). «Technical change and the aggregate production function», *Review of Economics and Statistics* 39: 312-320.

— (1963). *Capital theory and the rate of return.* Ámsterdam: North Holland.

— (1967). «The interest rate and transition between techniques», en C. H. Feinstein (ed.), *Socialism, capitalism and economic growth. Essays presented to Maurice Dobb,* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-39.

— (1970). «On the rate of return: reply to Pasinetti», *Economic Journal* 80: 423-428.

— (2000). «The neoclassical theory of growth and distribution», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 53: 349-381.

SOWELL, T. (1960). «Marx's "increasing misery" doctrine», *American Economic Review* 50: 111-120.

— (1972). *Say's law: an historical analysis.* Princeton: Princeton University Press.

SPAVENTA, L. (1968). «Realism without parables in capital theory», en *Recherches récentes sur la fonction de production,* Centre d'études et de recherches universitaire de Namur, pp. 15-45.

SPENCE, W. (1807). *Britain independent of commerce.* Londres: T. Cadell and W. Davies.

SPIEGEL, H. W. (1971). *The growth of economic thought.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall; 3.ª ed., 1991, Durham: Duke University Press. [Trad. cast.: *El desarrollo del pensamiento económico.* Barcelona: Omega, 1990.]

— (1987). «Scholastic economic thought», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 4, pp. 259-261.

SPINI, G. (1992). *Le origini del socialismo. Da Utopia alla bandiera rossa.* Turín: Einaudi.

SRAFFA, P. (1920). *L'inflazione monetaria in Italia durante e dopo la guerra.* Milán: Scuola tipografica salesiana. Trad. inglesa: «Monetary inflation in Italy during and after the war», *Cambridge Journal of Economics* 1993, 17: 7-26. [Trad. cast.: «La inflación monetaria en Italia durante y después de la guerra», en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 132-180.]

— (1922*a*). «The bank crisis in Italy», *Economic Journal* 32: 178-197. [Trad. cast.: «La crisis bancaria en Italia en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 180-210.]

— (1922*b*). «Italian banking today», *Manchester Guardian Commercial. The reconstruction of Europe,* 7 diciembre, n.º 11: 675-676.

— (1923). «Opinioni», *La rivoluzione liberale* 2: 128.

— (1924). «Obituary. Maffeo Pantaleoni», *Economic Journal* 34: 648-653. [Trad. cast. en Manuel Ahijado, *Trabajos varios sobre Piero Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 18, 1984, s. p.]

— (1925). «Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta», *Annali di economia* 2: 277-328. Trad. inglesa: «On the relations between cost and quantity produced», *Italian Economic Papers* 3 (1998): 323-363. [Trad. cast.: «Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida», en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 210-290.]

— (1926). «The laws of returns under competitive conditions», *Economic Journal* 36: 535-550. [Trad. cast.: «Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia», en K. E. Boulding y G. J. Stigler, eds.: *Ensayos sobre la teoría de los precios*. Madrid: Aguilar, 1968, 3.ª ed.]

— (1927). «Due lettere a Tasca», *Stato operaio* 1: 1089-1095; reimpr. como *Il vero significato della «quota 90»,* en L. Villari (ed.), *Il capitalismo italiano del Novecento,* Bari: Laterza, 1972, pp. 180-191.

— (1930*a*). «A criticism» y «A Rejoinder», en «Symposium on increasing returns and the representative firm», *Economic Journal* 40: 89-93. [Trad. cast. en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, s. p.]

— (1930*b*). «An alleged correction of Ricardo», *Quarterly Journal of Economics* 44: 539-544. [Trad. cast.: «Una corrección alegada de Ricardo», en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, s. p.]

SRAFFA, P. (1932). «Dr. Hayek on money and capital» y «A rejoinder», *Economic Journal* 42: 42-53 y 249-251. [Trad. cast.: «El Dr. Hayek sobre dinero y capital» y «Una contrarréplica», en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 294-314 y 315-322.]

— (1951). «Introduction», en Ricardo (1951-1955), vol. 1, pp. XIII-LXII. [Trad. cast.: «Introducción», en Ricardo, *Obras y correspondencia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1959, vol. 1, pp. XI-XLVIII.]

— (1960). *Production of commodities by means of commodities.* Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías.* Barcelona: Oikos-tau, 1983, 3.ª ed.; trad. catalana: *Producció de mercaderies per mitjà de mercaderies.* Barcelona: Edicions 62, 1985.]

— (1962). «Production of commodities: a comment», *Economic Journal* 72: 477-479. [Trad. cast.: «Producción de mercancías: un comentario», *Revista Española de Economía,* V, 2, mayo-agosto 1975, pp. 275-278.]

— (1991). *Lettere a Tania per Gramsci.* Ed. V. Gerratana, Roma: Editori Riuniti.

STACKELBERG, H. von (1933). «Zwei kritische Bemerkungen zur Preistheorie Gustav Cassel», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 4: 456-472.

STEEDMAN, I. (1972). «Jevons's theory of capital and interest», *Manchester School* 40: 31-52; reimpr. en Steedman (1989), pp. 145-167.

— (1977). *Marx after Sraffa.* Londres: New Left Books. [Trad. cast.: *Marx, Sraffa y el problema de la transformación.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985.]

— (1979). *Trade amongst growing economies.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1984). «Natural prices, differential profit rates and the classical competitive process», *Manchester School* 52: 123-139; reimpr. en Steedman (1989), pp. 98-116.

— (1987). «Wicksteed, Philip Henry», en Eatwell, Milgate y Newman (eds.) (1987), vol. 4, pp. 915-919.

— (1989). *From exploitation to altruism.* Cambridge: Polity Press.

— (1991). «Research programmes: a Sraffian view», en De Marchi y Blaug (eds.) (1991), pp. 435-450.

— (1992). «Introduction», en P. H. Wicksteed, *The co-ordination of the laws of distribution,* Aldershot: Edward Elgar, pp. 3-45.

— (ed.) (1995). *Socialism and marginalism in economics, 1870-1930.* Londres: Routledge.

STEINDL, J. (1945). *Small and big business. Economic problems of the size of firms.* Oxford: Basil Blackwell; nueva ed. italiana, *Piccola e grande impresa. Problemi economici della dimensione dell'impresa,* Milán: Franco Angeli, 1991.

STEINDL, J. (1952). *Maturity and stagnation in American capitalism.* Oxford: Basil Blackwell; reimpr., Nueva York: Monthly Review Press, 1976.
— (1965). *Random processes and the growth of firms.* Londres: Griffin.
— (1990). *Economic papers, 1941-88*. Londres: Macmillan.
STEUART, J. (1767). *An inquiry into the principles of political oeconomy.* 2 vols., Londres: A. Millar and T. Cadell; ed. crítica, ed. A. S. Skinner, Edimburgo y Londres: Oliver and Boyd, 1966.
STEWART, D. (1794). «Account of the life and writings of Adam Smith Ll. D.», *Transactions of the Royal Society of Edinburgh* 3: 55-137; reimpr. en Smith (1795), ed. de 1980, pp. 269-332.
STIGLER, G. J. (1941). *Production and distribution theories. The formative period.* Nueva York: Macmillan.
— (1950). «The development of utility theory», *Journal of Political Economy* 58: 307-327 y 373-396; reimpr. en Stigler (1965), pp. 66-155.
— (1951). «The division of labor is limited by the extent of the market», *Journal of Political Economy* 59: 185-193.
— (1952). «The Ricardian theory of value and distribution», *Journal of Political Economy* 60: 187-207; reimpr. en Stigler (1965), pp. 156-197.
— (1958). «Ricardo and the 93 % labour theory of value», *American Economic Review* 48: 357-367; reimpr. en Stigler (1965), pp. 326-342.
— (1965). *Essays in the history of economics.* Chicago: University of Chicago Press. [Trad. cast.: *Historia del pensamiento económico.* Buenos Aires: El Ateneo, 1979.]
— (1973). «The adoption of the marginal utility theory», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 305-320.
STOLPER, W. F. (1951). «Reflection on Schumpeter's writings» en S. E. Harris (ed.), *Schumpeter social scientist,* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, pp. 102-109; reimpr. en *Review of Economics and Statistics* 33, 1951: 170-177. [Trad. cast.: «Reflexiones sobre los escritos de Schumpeter», en S. E. Harris (ed.), *Schumpeter, científico social.* Barcelona: Ediciones de Occidente, 1965, pp. 215-229.]
STONE, R. (1997). *Some British empiricists in the social sciences, 1650-1900.* Cambridge: Cambridge University Press.
STRACHEY, L. (1931). *Portraits in miniature and other essays.* Londres: Chatto and Windus.
STREISSLER, E. W. (1973). «To what extent was the Austrian school marginalist?», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 160-175.
— (1990*a*). «The influence of German economics on the work of Menger and Marshall», en Caldwell (ed.) (1990), pp. 31-68.
— (1990*b*). «Carl Menger on economic policy: the lectures to Crown Prince Rudolf», en Caldwell (ed.) (1990), pp. 107-130.

STREISSLER, E. W., y M. STREISSLER (eds.) (1994). *Carl Menger on economic policy: the lectures to Crown Prince Rudolf of Austria.* Aldershot: Edward Elgar.

SWAN, T. W. (1956). «Economic growth and capital accumulation», *Economic Record* 32: 334-361. [Trad. cast., extracto: «Notas sobre el capital», en G. Harcourt y N. Laing (sel. de), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 102-123.]

SWEDBERG, R. (1991). *Schumpeter. A biography.* Princeton: Princeton University Press.

SWEEZY, P. M. (1942). *The theory of capitalist development.* Nueva York: Monthly Review Press; reimpr., 1968. [Trad. cast.: *Teoría del desarrollo capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, 9.ª reimpr.]

— (ed.) (1949). *Karl Marx and the close of his system.* Nueva York: Augustus M. Kelley.

— (1951). «Introduction», en Schumpeter (1951*b*); reimpr. en S. E. Harris (ed.), *Schumpeter social scientist,* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951, pp. 119-124. [Trad. cast.: «Schumpeter en el imperialismo y las clases sociales», en S. E. Harris (ed.), *Schumpeter, científico social.* Barcelona: Ediciones de Occidente, *Schumpeter, científico social.* Barcelona: Oikos-tau, 1965, pp. 251-262.]

— (1950). «Le problème des cycles économiques de longue durée», *Economie Appliquée* 3: 481-495.

— (1954). «Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter», en G. U. Papi (ed.), *Teoria dello sviluppo economico,* Milán: Giuffrè. Trad. inglesa: «The problem of economic growth in Marx and Schumpeter», en Sylos Labini (1984), pp. 37-78.

— (1956). *Oligopolio e progresso tecnico.* Milán: Giuffrè; 4.ª ed., Turín: Einaudi, 1967. Trad. inglesa: *Oligopoly and technical progress,* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962; 2.ª ed., 1969. [Trad. cast.: *Oligopolio y progreso técnico.* Barcelona: Oikos-tau, 1966.]

— (1967). «Prices, distribution and investment in Italy 1951-1966: an interpretation», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 20: 316-375.

SYLOS LABINI, P. (1972). *Sindacati, inflazione e produttività.* Roma y Bari: Laterza. Trad. inglesa: *Trade unions, inflation and productivity,* Westmead: Saxon House, 1974.

— (ed.) (1973). *Prezzi relativi e distribuzione del reddito.* Turín: Boringhieri.

— (1974). *Saggio sulle classi sociali.* Roma y Bari: Laterza. [Trad. cast.: *Ensayo sobre las clases sociales.* Barcelona: Península, 1981; trad. catalana: *Assaig sobre les classes socials.* Barcelona: Edicions 62, 1979.]

— (1976). «Competition: the product markets», en Wilson y Skinner (eds.) (1976), pp. 200-232.

— (1983). *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea.* Roma y Bari: Laterza.

[Trad. cast.: *Subdesarrollo y economía contemporánea.* Barcelona: Folio, 1997.]

SYLOS LABINI, P. (1984). *The forces of economic growth and decline.* Cambridge, Mass.: MIT Press. [Trad. cast.: *Las fuerzas del desarrollo y del declive.* Barcelona: Oikos-tau, 1988.]

— (2000). *Sottosviluppo. Una strategia di riforme.* Roma y Bari: Laterza. Trad. inglesa: *Underdevelopment. A strategy for reform,* Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

TAGLIACOZZO, G. (ed.) (1937). *Economisti napoletani dei sec. XVII e XVIII.* Bolonia: Cappelli.

TARANTELLI, E. (1978). *Il ruolo economico del sindacato.* Roma y Bari: Laterza.

— (1986). *Economia politica del lavoro.* Turín: Utet.

TARASCIO, V. (1971). «Some recent developments in the history of economic thought in the United States», *History of Political Economy* 3: 419-431.

— (1973). «Vilfredo Pareto and marginalism», en Black, Coats y Goodwin (eds.) (1973), pp. 140-159.

TARGETTI, F. (1988). *Nicholas Kaldor.* Bolonia: Il Mulino.

TARSHIS, L. (1939). «Changes in real and money wages», *Economic Journal* 49: 150-154.

TAWNEY, R H. (1926). *Religion and the rise of capitalism.* Londres: Murray; reimpr., Harmondsworth: Penguin Books, 1975. [Trad. cast.: *La religión en el orto del capitalismo.* Madrid: Revista de Derecho Privado, 1936)

TAYLOR, F. W. (1947). *Scientific management.* Nueva York: Harper & Bros. [Trad. cast.: *Management científico.* Barcelona: Orbis, 1984.]

THOMPSON, W. (1824). *An inquiry into the principles of the distribution of wealth most conducive to human happiness.* Londres: Longman, Hurst, Rees, Orme, Brown and Green-Wheatley and Adlard.

THORNTON, H. (1802). *Enquiry into the nature and effects of the paper credit of Great Britain.* Londres: Hatchard; reimpr., ed. F. Hayek, London School of Economics, 1939. [Trad. cast.: *Crédito papel. Una investigación sobre la naturaleza y los efectos del crédito papel de Gran Bretaña.* Madrid: Pirámide, 2000.]

THORNTON, W. T. (1869). *On labour: its wrongful claims and rightful dues, its actual present and possible future.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1870.

THÜNEN, J. H. von (1826-1850). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie,* Parte 1, Hamburgo: Perthes, 1826; Parte 2, Rostock: Leopold, 1850; Parte 3, Rostock: Leopold, 1850 y 1863. Trad. inglesa de Parte 1: *Isolated state,* ed. P. Hall, Oxford: Pergamon Press, 1966.

THWEATT, W. O. (1976). «James Mill and the early development of comparative advantage», *History of Political Economy* 8: 207-234.

TIBERI, M. (1969). *La distribuzione del reddito nei modelli di sviluppo e di equilibrio economico generale.* Milán: Giuffrè.

TIROLE, J. (1988). *The theory of industrial organization.* Cambridge, Mass.: MIT Press. [Trad. cast.: *La teoría de la organización industrial.* Barcelona: Ariel, 1990.]

TOBIN, J. (1958). «Liquidity preference as behavior towards risk», *Review of Economic Studies* 25: 65-86.

TOGLIATTI, P. (ed.) (1962). *La formazione del gruppo dirigente del Partito comunista italiano.* Roma: Editori Riuniti.

TOMÁS DE AQUINO, Santo (1265-1273). *Summa theologiae,* reimpr. en 5 vols., Roma, 1962. [Trad. cast.: *Suma de teología.* Madrid: La Editorial Católica, 1988-1994, 5 vols.]

TONVERONACHI, M. (1982). «Monetarism and fixed rules in H. C. Simons», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 35: 181-203.

— (1983). *J. M. Keynes. Dall'instabilità ciclica all'equilibrio di sottoccupazione.* Roma: NIS.

— (1988). *Struttura ed evoluzione dei sistemi finanziari.* Arezzo: Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio.

— (1990). «Teorie monetarie a Chicago», en Becattini (ed.) (1990), pp. 349-385.

— (1991). «Alcune considerazioni in tema di teorie finanziarie e processi di valorizzazione», en J. A. Kregel (ed.), *Nuove interpretazioni dell'analisi monetaria di Keynes,* Bolonia: Il Mulino, pp. 59-66.

TOOKE, T. (1838-1857). *History of prices, 1793-1856*. 6 vols., Londres: Longman, Orme, Brown, Green & Longmans.

— (1844). *An inquiry into the currency principle.* Londres: Longman, Brown, Green & Longmans; reimpr., Series of reprints of scarce works in political economy, n.º 15, London School of Economics and Political Sciences, 1959.

TORRENS, R. (1808). *The economists refuted.* Londres: S. A. Oddy; Dublín: C. LaGrange.

— (1812). *An essay on money and paper currency.* Londres: J. Johnson & Co.

— (1815). *An essay on the external corn trade.* Londres: J. Hatchard.

— (1817). «A paper on the means of reducing the poors rates and of affording effectual and permanent relief to the labouring classes», *The Pamphleteer* n.º 20: 509-528.

— (1818). «Strictures on Mr. Ricardo's doctrine respecting exchangeable value», *Edinburgh Magazine,* oct., pp. 335-338.

— (1821). *An essay on the production of wealth.* Londres: Longman, Hurst, Rees, Orme & Brown.

TORRENS, R. (1835). *Colonization of South Australia.* Londres: Longman, Rees, Orme, Brown & Green.

— (1837). *A letter to the Right Honourable Lord Viscount Melbourne on the causes of the recent derangement in the money market and on bank reform.* Londres: Longman, Rees, Orme, Brown & Green.

— (2000). *Collected works.* Ed. G. De Vivo, 8 vols., Bristol: Thoemmes Press.

TRIFFIN, R. (1940). *Monopolistic competition and general equilibrium theory.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

TSURU, S. (1942). «On reproduction schemes», en apéndice a Sweezy (1942), pp. 365-374. [Trad. cast.: «Sobre los esquemas de la reproducción», en P. M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, 9.ª reimpr., apéndice A, pp. 397-406.]

TUCKER, G. (1960). *Progress and profits in British economic thought 1650-1850.* Cambridge: Cambridge University Press.

TUGÁN-BARANOVSKI, M. J. (1905). *Theoretische Grundlagen des Marxismus.* Leipzig: Duncker & Humblot. [Trad. cast.: *Los fundamentos teóricos del marxismo.* Madrid: Hijos de Reus, 1915.]

TURGOT, A.-R.-J. [1759]. *Éloge de Vincent de Gournai.* Texto original, en Schelle (1913-1923); reimpr. en Ravix y Romani (1997), pp. 123-153.

— [1766]. *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses.* Publ. en 1769-1770 en *Éphémérides du citoyen* con cambios introducidos por Du Pont de Nemours; texto original, en Schelle (1913-1923), vol. 2, pp. 533-601; reimpr. en Ravix y Romani (1997), pp. 157-226. [Trad. cast.: *Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas,* en *Memorias instructivas y curiosas sobre agricultura, comercio, industria, economía, chymica, botánica, historia natural, etc. Sacadas de las obras que han publicado varios autores extrangeros.* Madrid, Pedro Marín, 1791, vol. XII, pp. 3-100.]

URBINATI, N. (2002). *Mill on democracy. From the Athenian polis to representative government.* Chicago: University of Chicago Press.

URE, A. (1835). *The philosophy of manufacture.* Londres: Knight.

VAGGI, G. (1987). *The economics of François Quesnay.* Londres: Macmillan.

— (1993). «Teorie della ricchezza dal mercantilismo a Smith», en G. Lunghini (ed.), *Valori e prezzi,* Turín: Utet, pp. 21-62.

VALERIANI, L. M. (1806). *Del prezzo delle cose tutte mercatabili.* Bolonia: Ulisse Ramponi.

VANEK, J. (1970). *The general theory of labor managed market economies.* Ithaca: Cornell University Press.

VEBLEN, T. (1899). *The theory of the leisure class.* Nueva York: Macmillan. [Trad. cast.: *Teoría de la clase ociosa.* Madrid: Alianza Editorial, 2004.]

— (1904). *The theory of business enterprise.* Nueva York: Charles Scribner's Sons. [Trad. cast.: *Teoría de la empresa de negocios.* Buenos Aires: Eudeba, 1965.]

VEBLEN, T. (1919). *The place of science in modern civilization.* Nueva York: Huebsch.
VENTURI, F. (ed.) (1958). *Illuministi italiani.* Tomo III: *Riformatori lombardi, piemontesi e toscani.* Milán y Nápoles: Ricciardi.
— (ed.) (1962). *Illuministi italiani.* Tomo V: *Riformatori napoletani.* Milán y Nápoles: Ricciardi.
— (1969-1990). *Settecento riformatore.* 5 vols., Turín: Einaudi.
VERDOORN, P. (1949). «Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro», *L'industria* 1: 3-10.
VERRI, P. (1781). *Discorsi sull'indole del piacere e del dolore; sulla felicità; e sulla economia politica.* Milán: Giuseppe Marelli; reimpr., Roma: Archivi Edizioni, 1974.
VIANELLO, F. (1973). «Pluslavoro e profitto nell'analisi di Marx», en Sylos Labini (ed.) (1973), pp. 75-117.
VICARELLI, F. (1977). *Keynes. L'instabilità del capitalismo.* Milán: Etas libri. Trad. inglesa: *Keynes: the instability of capitalism,* Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 1984. [Trad. cast.: *Keynes. La inestabilidad del capitalismo.* Madrid: Pirámide, 1980.]
VICARELLI, S. (1975). «Il "problema della trasformazione": fine di una controversia», *Note economiche* 8: 91-138.
VILAR, P. (1960). *Oro y moneda en la historia (1450-1920).* Barcelona: Ariel. Trad. inglesa: *A history of gold and money,* Londres: Verso, 1991.
VILLETTI, R. (1978). «Lavoro diviso e lavoro costrittivo», en R. Villetti (ed.), *Socialismo e divisione del lavoro,* Quaderni di Mondoperaio, n.º 8, Roma: Mondo Operaio-Edizioni Avanti!, pp. IX-LXXII.
VINER, J. (1927). «Adam Smith and *laissez-faire*», *Journal of Political Economy* 35: 198-232; reimpr. en Viner (1991), pp. 85-113.
— (1931). «Cost curves and supply curves», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 3: 23-46. [Trad. cast.: «Curvas de costes y curvas de oferta», en G. J. Stigler y K. E. Boulding, eds., *Ensayo sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1963, 2.ª ed.]
— (1937). *Studies in the theory of international trade.* Nueva York: Harper.
— (1949). «Bentham and J. S. Mill: the utilitarian background», *American Economic Review* 39: 360-382; reimpr. en Viner (1991), pp. 154-175.
— (1953). «Introduction», en B. de Mandeville, *A letter to Dion* [1732], Augustan Reprint Society, n.º 41, Berkeley: University of California, pp. 1-15; reimpr. en Viner (1991), pp. 176-188.
— (1978). «Religious thought and economic society: four chapters of an unfinished work», ed. con una introducción de J. Melitz y D. Winch, *History of Political Economy* 10: 1-192.
— (1991). *Essays on the intellectual history of economics.* Ed. D. A. Irwin, Princeton: Princeton University Press.

VINT, J. (1994). *Capital and wages. A Lakatosian history of the wages fund doctrine.* Aldershot: Edward Elgar.

WAKEFIELD, E. G. (1829). *A letter from Sidney, the principal town of Australasia.* Londres: Joseph Cross.

— (1833). *England and America.* 2 vols., Londres: R. Bentley.

WALD, A. (1936). «Über einige Gleichungssysteme der Mathematischen Ökonomie», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 7: 637-670. Trad. inglesa: «On some systems of equations of mathematical economics», *Econometrica* 19 (1951): 368-403.

WALKER, D. A. (1987). «Bibliography of the writings of Léon Walras», *History of Political Economy* 19: 667-702.

— (1996). *Walras's market models.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (2003). «Early general equilibrium economics», en Samuels, Biddle y Davis (eds.) (2003), pp. 278-293.

WALLACE, R. (1761). *Various prospects of mankind, nature and providence.* Londres: A. Millar.

WALRAS, A. A. (1831). *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur.* París: Alexandre Johanneau.

— (1849). *Théorie de la richesse sociale ou résumé des principes fondamentaux de l'économie politique.* París: Guillaumin. [Trad. cast.: *Teoría de la riqueza social, o resumen de los principios fundamentales de la economía política.* Madrid: Imprenta de la Viuda de Burgos, 1850.]

WALRAS, L. (1858). *Francis Sauveur.* París: E. Dentu.

— (1867). «La Bourse et le credit», en *Paris guide, par les principaux écrivains et artistes de la France, deuxième partie,* París: Librairie Internationale, pp. 1731-1751; reimpr. en Auguste y Léon Walras, *Œuvres économiques complètes.* Vol. 7: *Mélanges d'économie politique et sociale,* París: Economica, 1987, pp. 180-200.

— (1874). *Éléments d'économie politique pure.* Lausana: Corbaz; segunda parte, 1877; 2.ª ed., 1889; 3.ª ed., 1896; 4.ª ed., 1900; ed. «definitive», 1926. Trad. inglesa de la ed. de 1926, ed. W. Jaffé, *Elements of pure economics,* Londres: Irwin, 1954; reimpr., Londres: Allen & Unwin, 1965. [Trad. cast.: *Elementos de economía política pura.* Madrid: Alianza Editorial, 1987.]

— (1880). «La Bourse, la spéculation et l'agiotage», *Bibliothèque Universelle et Revue Suisse* n.º 5 (marzo): 452-476, y n.º 6 (abril): 66-94.

— (1896). *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale.* Lausana: Corbaz; reimpr., París: Economica, 1990.

— (1898). *Études d'économie politique appliquée. Théorie de la production de la richesse sociale.* Ed. definitiva, ed. G. Leduc, Lausana, 1936; reimpr., París: Economica, 1992.

WALRAS, L. (1965*a*). *Correspondence and related papers.* Ed. W. Jaffé, 3 vols., Ámsterdam: North Holland.

— [1909] (1965*b*). «Notice autobiographique», en Walras (1965*a*), vol. 1, pp. 1-15. Trad. italiana: *Nota autobiografica,* en Ingrao y Ranchetti (1996), pp. 258-271.

WEBER, M. (1904-1905). «Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus», *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 20-21; 2.ª ed. en *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie,* Tubinga: Mohr, 1922. Trad. inglesa: *The Protestant ethic and the spirit of capitalism,* Londres: Allen & Unwin, 1930. [Trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo.* Barcelona: Península, 1992, 11.ª ed.; trad. catalana: *L'ètica protestant i l'esperit del capitalisme.* Barcelona: Edicions 62, 1994, 3.ª ed.]

— (1922). *Wirtschaft und Gesellschaft.* 2 vols., Tubinga: Mohr. Trad. inglesa: *Economy and society,* Nueva York: Bedminster Press, 1968. [Trad. cast.: *Economía y sociedad.* México: Fondo de Cultura Económica, 1964.]

WEINTRAUB, E. R. (1991). *Stabilizing dynamics.* Cambridge: Cambridge University Press.

WEST, E. (1815). *Essay on the application of capital to land.* Londres: T. Underwood.

WEST, E. G. (1976). *Adam Smith. The man and his works.* Indianápolis: Liberty Press. [Trad. cast.: *Adam Smith: el hombre y sus obras.* Madrid: Unión Editorial, 1989.]

WHATELY, R. (1831). *Introductory lectures on political economy.* Londres: B. Fellowes; 2.ª ed., 1832.

WHITAKER, J. K (1990). «What happened to the second volume of the Principles? The thorny path to Marshall's last books», en J. K. Whitaker (ed.), *Centenary essays on Alfred Marshall,* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 193-222.

— (1893). *Über Wert, Kapital, und Rente.* Jena: G. Fischer. Trad. inglesa: *Value, capital and rent,* Londres: Allen & Unwin, 1954.

— (1898). *Geldzins und Güterpreise bestimmenden Ursachen.* Jena: G. Fischer. Trad. inglesa: *Interest and prices,* Londres: Macmillan. [Trad. cast.: *La tasa de interés y el nivel de los precios.* Madrid: Aosta, 2000.]

— (1900). «Om gränsproduktivitaten såsom grundval för den nationalekonomiska fördelningen», *Ekonomisk Tidskrift* 2: 305-337. Trad. inglesa: «Marginal productivity as the basis for distribution in economics», en K. Wicksell, *Selected papers on economic theory,* Londres: Allen & Unwin, 1958, pp. 93-121.

— (1901-1906). *Forelasningar i nationalekonomi.* 2 vols., Estocolmo y Lund: Fritzes-Berlingska. Trad. inglesa: *Lectures on political economy,* 2 vols., Londres: Routledge & Kegan Paul, 1934-1935. [Trad. cast.: *Lecciones de economía políti≤ca.* Madrid: Aguilar, 1947.]

WICKSELL, K. (1919). «Professor Cassels ekonomiska system», *Ekonomisk Tidskrift* 21: 195-226. Trad. inglesa: «Professor Cassel's system of economics», en K. Wicksell, *Lectures on political economy*, 2 vols., Londres: Routledge & Kegan Paul, 1934-1935, pp. 93-121.

— (1923). «Realkapital och kapitalränta», *Ekonomisk Tidskrift* 25*:* 145-180. Trad. inglesa: «Real capital and interest», en K. Wicksell, *Lectures on political economy*, 2 vols., Londres: Routledge & Kegan Paul, 1934-1935, vol. 1, pp. 258-299.

WICKSTEED, P. H. (1884). «*Das Kapital:* a criticism», *To-Day* 2: 388-409; reimpr. en P. H. Wicksteed, *The common sense of political economy and selected papers and reviews on economic theory,* ed. L. Robbins, Londres: Routledge, 1934, vol. 2, pp. 705-724.

— (1888). *The alphabet of economic science. Part 1: Elements of the theory of value or worth.* Londres: Macmillan.

— (1894). *An essay on the co-ordination of the laws of distribution.* Londres: Macmillan; reimpr., ed. I. Steedman, Aldershot: Edward Elgar, 1992.

— (1910). *The common sense of political economy.* Londres: Macmillan; reimpr., ed. L. Robbins, 2 vols., Londres: Routledge, 1933.

WIESER, F. von (1884). *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes.* Viena: Hölder.

— (1889). *Der Natürliche Werth.* Viena: Holder. Trad. inglesa: *Natural value,* Londres: Macmillan, 1893.

— (1914). *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft,* en *Grundriss der Sozialökonomik,* vols. 1 y 2, Tubinga: Mohr-Siebeck. Trad. inglesa: *Social economics,* Nueva York: Greenberg, 1927.

— (1926). *Das Gesetz der Macht.* Viena: Springer.

WILES, R. C. (1987). «The development of mercantilist economic thought», en Lowry (ed.) (1987*b*), pp. 147-173.

WILLIAMS, K. (1981). *From pauperism to poverty.* Londres: Routledge.

WILLIAMSON, O. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications.* Nueva York: Free Press. [Trad. cast.: *Mercados y jerarquías: su análisis y sus aplicaciones anti-trust.* México: Fondo de Cultura Económica, 1991).

— (1986). *Economic organization.* Brighton: Wheatsheaf Books.

WILSON, T. (1572). *A discourse uppon usurye.* Londres: Rychardi Tonelli; reimpr., ed. R. H. Tawney, Londres: Bell, 1926; reimpr., Londres: Frank Cass, 1963.

WILSON, T., y A. S. SKINNER (eds.) (1976). *The market and the state.* Oxford: Clarendon Press.

WINCH, D. (1962). «What price the history of economic thought?», *Scottish Journal of Political Economy* 9: 193-204.

— (1965). *Classical political economy and colonies.* Londres: Bell & Sons.

WINCH, D. (1978). *Adam Smith's politics.* Cambridge: Cambridge University Press.

— (1987). *Malthus.* Oxford: Oxford University Press.

WINTERNITZ, J. (1948). «Values and prices: a solution of the so-called transformation problem», *Economic Journal* 58: 276-280.

WITTGENSTEIN, L. (1921). «Logisch-philosophische Abhandlung», *Annalen der Natur-philosophie* 14: 185-262. Ed. inglesa con revisiones y texto alemán: *Tractatus logico-philosophicus.* Londres: Kegan Paul, 1922. [Trad. cast.: *Tractatus logico-philosophicus.* Madrid: Alianza Editorial, 2003; trad. catalana: *Tractatus logico-philosophicus.* Barcelona: Institut d'Estudis Catalans, 2005.]

— (1953). *Philosophische Untersuchungen* (con trad. inglesa: *Philosophical investigations*). Ed. G. E. M. Anscombe y R. Rhees, Oxford: Blackwell; reimpr., 1972. [Trad. cast.: *Investigaciones filosóficas.* Barcelona: Crítica, 1988; trad. catalana: *Investigacions filosòfiques.* Barcelona: Edicions 62, 1997.]

WOOD, A. (1975). *A theory of profits.* Cambridge: Cambridge University Press.

WOOD, D. (2002). *Medieval economic thought.* Cambridge: Cambridge University Press.

WRIGHT, G. H. von (1955). «Ludwig Wittgenstein: a biographical sketch», *Philosophical Review* 64; reimpr. en Malcom (1958), pp. 5-28.

YOUNG, A. (1928). «Increasing returns and economic progress», *Economic Journal* 38: 527-542. [Trad. cast.: «Rendimientos crecientes y progreso económico», *Revista de Economía Política,* vol. IX, n.º 1, enero-abril 1958, pp. 246-265.]

ZEUTHEN, F. (1933). «Das Prinzip der Knappheit, technische Kombination und ökonomische Qualität», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 4: 1-24.

This page intentionally left blank

ÍNDICES

This page intentionally left blank

ÍNDICE DE MATERIAS

abstinencia: 306, 322, 411, 474n
acumulación: 74, 177, 183, 186, 229, 249, 250, 251n, 252, 347, 367, 368, 369, 369n, 402, 411, 435, 442, 590
  primitiva (o primaria): 330, 340, 368
afirmación
  analítica: 19, 23
  metafísica: 19
  sintética: 19, 23
agente económico: véase *homo oeconomicus*
agricultura: 43, 139, 140, 141, 142, 143, 146, 147, 149, 156, 253, 283n, 323, 366, 367, 368, 666
agua-diamantes (o agua-oro), Paradoja de: 66n, 154, 188n, 243, 379
ahorro: 228, 229, 230, 231, 441n, 442, 517, 518, 528, 528n, 529, 532, 628
  forzoso: 410, 423, 423n, 424, 557, 571
alienación: 210, 210n, 335, 336, 336n, 337
American Economic Association: 450n, 489, 549, 625
análisis
  axiomático: 100, 384, 406, 431, 436n, 439, 449, 453-460, 611, 615-616, 664, 665n, 667, 668
  de períodos: 232n, 417, 417n, 421, 425, 425n, 517, 534, 535, 535n
  del equilibrio parcial: 219n, 393, 429, 435n, 473, 476n, 496, 497, 497n, 576, 578, 613, 619, 664
  estático: 621, 665n
  intertemporal: 425n
  secuencial: véase *análisis de períodos*
anarquismo: 217
anarquista, Teoría del conocimiento: 26, 28n
anatomía: 83, 84n, 86, 93, 114
  política: 85, 89n, 90
anti-trust, Política: 491
aprendizaje por la práctica: 649
aritmética política: 11, 85, 86, 88, 89, 89n, 90, 115, 115n, 132, 169, 301, 640
artesanos: 62, 133, 143, 182, 185n, 349, 352
Arthasastra: 46
asignación de recursos: 223n, 428
asimetrías en política económica: 538
astronomía: 25n, 168
avances annuelles, foncières, primitives: 142, 143n

balanza comercial: 70, 70n, 73, 94, 117, 133n, 160, 161, 161n, 268, 273, 416n, 507n, 519, 538
balanza de pagos: 73n, 78, 79, 80n, 161n, 175, 507n
banca: 138, 208n, 270, 270n, 271, 272n, 569, 572, 618
banco central: 270n, 271, 518, 519

Banco de Inglaterra: 246, 247, 270n, 291, 462, 508
bancos hipotecarios: 94
Banking School: 271, 272n, 291
barreras de entrada: 195, 580n, 608, 613, 622, 624
beneficio
de la enajenación (alienación): 74, 342, 343
tipo de: 112, 120, 137, 142, 182, 183, 193, 195, 200n, 201n, 228n, 251n, 255, 255n, 256, 256n, 257, 259n, 261, 264, 265, 288, 306, 309n, 342, 352, 353n, 354n, 356, 358, 359, 361, 363, 393, 523, 523n, 591, 594, 595, 596, 597, 598, 598n, 599, 599n, 600n, 604n, 605n, 607, 608
beneficios: 108, 137, 160, 182, 183n, 191, 192, 193, 248, 249, 251, 252, 253, 301, 302, 303, 307, 308n, 341, 342, 343, 349, 350, 361, 441, 518, 518n
benevolencia: 157, 158, 160, 174, 174n
Biblia: 45n, 46, 47n, 89n, 220n, 409
bienes libres: 454
biología: 624
bolsa de valores: 664, 668
bourbakismo: 460n
British Economic Association: 463, 464, 483
bullonistas: 67, 68, 270n, 272, 272n,
burguesía: 72, 254, 329, 332, 344, 362n, 405n, 408, 505, 563
burocracia: 315n, 405, 409

cadenas causales cortas: 429, 472, 473, 484, 517, 533
cálculo: 318n, 374n, 385, 386, 387, 666, 667n
felicífico: 240, 240n, 241, 242, 243, 316, 318, 384, 385, 386
cambio técnico: 147, 255, 350
cameralistas: 68, 178
capacidades: 50n, 130, 203, 204, 204n, 205n, 214, 275, 293n, 370, 374, 440, 441n, 581, 654
capital: 228n, 251n, 287, 289, 340, 342, 390, 391, 391n, 411, 412, 414n, 415, 416, 416n, 421, 421n, 433, 440, 441, 441n, 442, 443, 490, 491, 597, 598, 599, 600, 639
circulante y fijo: 259n, 261, 289n, 290, 355n
constante y variable: 346, 352, 354, 355, 355n, 356, 357
financiero: 341, 359n, 367, 626n
capitalismo: 36, 62, 72, 90, 92, 124, 182, 330, 334, 338, 339, 340n, 341, 343, 344, 350, 351, 352, 354, 362, 363, 363n, 364, 366, 367, 369, 407n, 408, 409, 409n, 493, 509, 545, 560, 560n, 561, 563, 564, 591, 592, 651n
gerencial: 543n, 621, 622
capitalistas: 182, 183, 184, 248, 249, 255, 300, 301, 337, 338, 341, 342, 347, 349n, 351, 351n, 352, 357, 358, 359n, 433
Casa de la Moneda: 114, 381
catastro: 72
caza: 151, 177
cercamientos: 233, 276
ciclo
económico: 348, 349, 349n, 350, 350n, 352, 541n, 681
presa-depredador: 348n, 541n
ciencia
lúgubre: 224, 225, 281
normal: 24
civilización: 125n, 126, 127, 402
clases: 22, 51n, 133, 143, 145, 147, 181, 182, 191, 191n, 192, 193, 248, 258, 359n, 360
colbertismo: 68n, 72n, 141
colonias: 73n, 74, 75n, 167, 206, 232, 236, 237, 238, 238n, 253, 290
comerciantes: 116, 185n
comercio: 53, 54, 55, 60, 66n, 155, 177n, 178n, 179n, 209n, 291
exterior: 68n, 70, 70n, 72, 73, 74,

74n, 75, 92, 94, 253, 254n, 273, 274, 275, 275n, 276, 290, 290n, 309, 321, 466, 467, 601
internacional: véase *comercio exterior*
Compañía de los Mares del Sur: 209n
Compañía del Misisipí: 131n, 237
competencia: 29, 64n, 65, 100n, 102n, 137, 181n, 183n, 194, 195, 196, 196n, 197, 197n, 255, 322, 354, 426, 430, 438, 475, 475n, 476, 479, 480, 492n, 494n, 557, 562, 578, 579, 580
de capitales: 183, 195, 196n, 228n, 256, 267, 320, 407, 430
imperfecta: 498, 499, 501, 542, 543, 579
libre: 195, 196n, 200, 435, 608
monopolística: 322n, 501, 501n
perfecta: 200n, 377n, 499
complacibilitas: 66, 66n, 188n, 385n, 399, 476
composición orgánica del capital: 352, 353, 355, 356, 358
comunismo: 47n, 305n, 324, 332n, 334, 344, 351, 365, 368, 420
concentración industrial: 181n, 231n, 323, 330, 359, 359n, 360, 367, 562
concilios de la Iglesia católica: 61n
consumidor
comportamiento: 387n
excedente: 377n, 497, 497n
consumo: 118, 230, 230n, 517, 527, 527n, 528, 528n, 529n, 539, 644
de lujo: 135, 136n, 160, 183, 248, 251, 272, 272n, 340, 345, 346, 347
contabilidad: 45, 572
nacional: 115n, 184n, 193, 495, 528n, 614, 643
por partida doble: 45, 643
contrato
curva de: 394
social: 120, 121, 201, 315n
contratos a plazo: 61n
cooperativismo: 299, 300, 301, 303, 304, 436n
costes: 252
comparativos: 258n, 273, 274, 275, 286, 467, 589
curvas de: 180n, 496
de oportunidad: 389, 391, 392
de transacción: 402, 613
físicos: 109, 110, 110n, 189, 293
reales: 297, 298, 307, 389, 662
costumbres y hábitos: 186, 187, 241, 317, 320, 321, 339n, 477n, 493, 493n, 533n, 554, 586n
Cowles Commission: 455, 458n, 617n, 644, 645, 645n, 646
crecimiento: 543, 601, 602, 603, 614, 615, 636, 637, 638, 639, 639n, 640, 640n
crédito: 307, 435, 442, 465, 515, 528n, 554, 557; véase también *banca*
crisis: 230, 348, 349, 368, 545, 636n, 662, 669
Currency School: 271, 272n, 291

damnum emergens: 61
demanda: 132, 132n, 225, 226, 228n, 229, 230, 230n, 253, 254n, 262, 263, 321, 322, 322n, 373, 374n, 375, 376, 377, 377n, 379, 427, 428, 430, 431, 432, 436, 436n, 437, 438, 439, 440, 442, 443, 446n, 448n, 449n, 453n, 454, 459, 466, 467, 468
agregada: 227, 369, 526, 527n, 528, 628
curvas de: 156n, 198n, 199, 200, 377n, 392, 401n, 430, 446n, 467, 473n, 475, 476n, 477n, 500, 576, 578, 579
de características: 400n
efectiva: 196, 197
punto de demanda efectiva: 526, 527
democracia: 314, 315, 315n, 655n, 656
industrial: 363n
demografía: 85, 484n
dependencia de la senda: 442n
derechos aduaneros: 72, 156, 159, 253, 281, 290, 403

desarrollo: 554, 555, 556, 557, 558, 655, 655n, 656, 656n
sostenible: 651, 655, 656
desequilibrio: 416n, 417, 417n, 423, 425, 425n, 440n, 441, 630, 630n
desutilidad: 242, 375, 390
deuda pública: 246, 247, 273, 548, 633
diamantes: 96, 97, 98, 99, 100, 102, 103
dictadura del proletariado: 211, 363, 363n, 365
dinámica: 248, 249, 250, 251, 253, 406, 407, 490, 545, 603
dinero: 43, 60, 60n, 61, 68n, 69, 70, 70n, 75, 75n, 77, 78, 79, 80n, 92, 93, 93n, 94, 119, 120n, 122n, 137, 138, 160, 161, 177, 208, 226, 227, 228n, 261n, 267, 268, 269, 269n, 270, 271, 343, 343n, 376, 402, 418, 435, 444, 444n, 451, 452, 476n, 485, 485n, 486, 514, 515, 516, 517, 530, 531, 532, 542, 549, 570, 571, 627, 628, 629, 631, 632, 635, 636
distribución: 95, 104, 182n, 204n, 249, 250, 251n, 260, 263, 264, 265, 304, 305, 307, 323, 324, 324n, 373, 374, 392, 393, 416, 417, 417n, 435, 446, 477, 490, 490n, 528n, 540, 543, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 602, 606, 607, 644; véanse también *beneficios, rentas, salarios*
distrito industrial: 503
divisas: 62, 70, 538; véanse también *tipo de cambio, comercio exterior*
división del trabajo: 32, 40, 49, 49n, 106, 106n, 129, 158, 178, 179, 179n, 180, 180n, 181, 181n, 185n, 186, 187, 190, 193, 194, 201, 202, 203, 203n, 204, 205, 205n, 210, 210n, 211, 212, 266, 267, 286, 287, 287n, 311, 311n, 312, 313, 313n, 314, 314n, 336, 337, 338, 350, 362, 362n, 373, 391, 392, 402, 477, 590, 591, 611, 621, 663, 669, 670
doctrina de las *real-bills:* 208n, 270n
dolor: 50, 50n, 156n, 240, 240n, 242, 316, 317, 390
doux commerce: 126, 148

East India Company: 227n
econometría: 98n, 643, 644, 645, 646
Econometric Society: 450, 549, 549n, 644
economía
del bienestar: 448, 449, 495, 496, 497, 497n
doméstica: 47
evolucionista: 31n
experimental: 645
medieval: 55, 63n, 64n
economías de escala: 480-486; véase también *rendimientos a escala*
Economic Journal: 394, 424, 425n, 463, 464, 471, 483, 483n, 490n, 496, 499, 500, 507, 514, 559n, 560, 572, 576, 577, 579, 580, 581, 586
ecuación de Cambridge: 451, 485, 516
Edinburgh Review: 282, 688
educación: 186, 205n, 209, 211, 216, 223n, 298, 302, 308, 317, 493, 577n
efficiency wages: véase *salarios de eficiencia*
ejército industrial de reserva: 330, 348, 349, 350
elasticidad: 481, 507
empleo: 94, 159, 201n, 250n-251n, 276-279, 350, 516-520, 524, 526-527, 539, 599-600, 629-630
empresa: 180-181, 474-481, 491n, 495, 499-501, 502, 522, 575-577, 613, 619-625, 647
representativa: 481n, 499, 500, 579, 580, 581, 664
empresarios: 64, 79, 136, 136n, 137, 204, 207, 226n, 305n, 407n, 409, 433, 440, 481, 502, 522, 526, 526n, 528, 529, 545, 556-557, 563
encíclicas: 55n, 61n, 560
Encyclopédie: 139, 149, 153, 166, 179, 179n, 673, 720

energía: 382, 667n
enfoque marginalista: 12-13, 36, 44, 196n, 205n, 238, 242-243, 254n, 279n, 309, 324, 371-394, 395, 414n, 516, 587, 596-600, 627, 628, 668
Engel, Ley de: 404, 603, 644
equilibrio: 44, 156n, 181n, 200-201, 226, 226n, 372, 373, 375-380, 399n, 401, 401n, 406, 407, 419-423, 425-429, 435-443, 460, 467-468, 473-480, 503, 516, 517, 521-522, 527-529, 534-535, 552-554, 587, 592-593, 603, 628-634, 651, 664, 665n
  estabilidad del: 439, 449, 452, 453, 455, 458n, 459, 665n
  general: 422, 429-460, 473, 484, 488, 501, 533, 534, 593, 596, 612, 615-619, 628, 641, 660, 664, 669
  temporal: 425, 425n
escasez: 98, 188n, 305-311, 373-374, 375-380, 398-399, 428, 432, 577n; véase también *raritas*
esclavitud: 53, 54, 224
Escolástica: 50n, 108, 151n, 258, 396
escuela
  austríaca: 12-13, 19n, 57n, 395-426, 444, 488, 514, 557, 668
  de Cambridge: 418, 485, 499, 501, 541, 543, 577n, 635
  de Chicago: 176n, 208n, 632, 632n
  de Lausana: 396n, 402, 427, 431, 445, 447, 449
  de Salamanca: 54n, 63, 64n, 66n, 75n
  histórica: 19n, 69, 224n, 311, 348n, 396, 403, 404, 404n, 405, 406, 407, 411, 471, 471n, 489, 492, 494, 551, 625
  sueca: 413, 414, 415, 417, 417n, 421, 425, 534
espera: 411, 474n, 597, 599, 652
esprit de système: 148, 153
estadística: 14, 86, 469, 643, 644
Estado: 44n, 49, 57, 67, 70, 71-72, 90-96, 175-177, 208, 348n, 420, 436n
  de bienestar: 225n, 405, 627
  estacionario: 251, 311, 325, 475n, 555
estancamiento: 228, 540n
estática comparativa: 439, 445, 446n, 452, 554
ética
  consecuencialista: 13, 41, 239, 240, 318, 386, 654
  deontológica: 654
etología: 323, 388n, 477
Euler, Teorema de: 490n
ex ante y *ex post:* 230n, 420, 422n, 528n, 534, 535
excedente: 43, 80, 104-106, 132, 140-147, 149, 183-184, 248-252, 258-259, 285, 329, 340-342, 345-347, 361, 370, 589-607
expectativas: 513n, 524, 530-531, 534, 535-536, 635
  racionales: 273n, 627, 632, 633, 634, 634n, 635, 646
explotación: 338-344, 354-355, 361-362
externalidades: 449

fabianos: 365, 366, 414n
factores de producción: 201n, 226n, 229, 251n, 275, 307, 372, 374, 393, 410, 433, 440, 490, 490n, 491, 578, 590, 598, 639
familia: 122-123
feudalismo: 92, 175, 182, 214, 334, 340, 344, 351, 409n, 541n
física: 25n, 86, 163, 383, 389, 429n, 433, 435, 447n, 471, 475n
fisiócratas: 22, 68, 68n, 73n, 79n, 131, 133, 133n, 135, 136, 138n, 139, 140, 141n, 142, 147, 148n, 149, 150, 153, 165, 185, 226, 226n, 227n, 295, 567
flujo circular: 229, 329, 337, 375, 528, 529, 529n, 555, 557, 590, 597
fondo de salarios, Doctrina del: 235, 324, 326, 326n
fuerza de trabajo: 338-344

Gauss, Curva de (normal): 469, 469n
género, Cuestiones de: 493n
globalización: 92n, 615, 651, 657, 671n
granjeros: 139-147, 182
gremios: 65, 149, 150n, 151
Gresham, Ley de: 68n, 618
grupos no competitivos: 322n
guanzi: 46, 46n

hábitos: véase *costumbres y hábitos*
hacienda pública: 209, 411, 487
historia del pensamiento económico, Papel de la: 9-10, 17-38, 564
holismo: 420, 420n
homo oeconomicus: 13, 81, 401, 422, 428, 448, 470n, 553, 556, 567, 660, 661
horas de trabajo: 308, 308n, 339-340, 354

Iglesia como *corpus mysticum*: 56
Iglesia, Padres de la: véase *Patrística, Pensamiento de la*
igualitarismo: 317, 393
Ilustración: 122n, 126-127, 139, 147-156, 177, 212, 213-215, 239, 241, 402
escocesa: 57, 123, 157-161, 170, 175, 176n, 198n, 204, 210n, 214, 319, 337n, 389
imperialismo: 341n, 366
imprenta, Invención de la: 45
impuestos: 84, 85, 92, 94, 95, 96, 104, 115, 147, 209, 247, 268, 272, 272n, 273, 325, 365n, 435, 472, 496, 529, 628, 633, 639, 655
incertidumbre: 216n, 400, 418, 426, 443, 511-514, 524, 533n, 635, 653, 654, 670
indiferencia, Curvas de: 394, 447, 448n, 451
individualismo metodológico: 57, 57n, 59, 388, 388n, 398, 419, 420, 420n, 475, 552
industria: 80, 474-481, 491, 495, 499-501, 526-530
naciente: 117, 275, 283n, 403
inflación: 270n, 417, 424, 515, 548, 557, 570, 571n, 630, 633, 648
información: 426
asimétrica: 612, 613, 618, 625, 668
innovaciones: 557-558; véase también *progreso técnico*
input-output, Análisis: 428, 641, 642
institución, institucionalismo: 177, 216, 266-267, 404n, 450n, 492-495, 613-614, 625-627
instituciones internacionales: 536
integración vertical: 91, 105, 105n, 603, 716
intercambio: 44, 64, 435-447
interés, tipo de interés: 60, 60n, 61, 61n, 62, 62n, 63, 63n, 64, 69, 104, 111, 116, 118n, 119, 120, 120n, 137, 143, 156, 160, 208, 241, 255, 271, 273n, 391, 402n, 411, 412n, 413, 415, 416, 417, 417n, 423, 424, 435, 442, 443, 451, 454, 455, 490, 491, 508, 515n, 518n, 520, 521, 523n, 525, 529, 529n, 530, 531, 532, 538, 547, 554, 555, 598, 600n, 628, 635, 636
interés personal: 130, 150n, 158, 171, 173, 174, 175n, 241, 203, 342, 389, 618, 649
intereses y pasiones: 11, 50n, 88, 123, 125, 125n, 126, 127, 129, 130, 170, 172, 206, 238, 240n, 652
International Economic Association: 549
International Working Men's Association: 303n
inversión: 227, 230, 251, 348, 422n, 423, 513, 517, 518, 527-530, 533n, 603, 623, 628, 635, 636
extranjera: 78, 94

Journal of Economic Issues: 626
jurisprudencia: 165
justicia: 51n, 65, 174, 175-177, 301, 317, 341-343, 497n

King, Ley de: 89n, 115n

laissez-faire: 71, 81, 128n, 240-241
lenguaje
juegos de: 585
nacimiento del: 158
ley
de bronce de los salarios: 182n, 221, 222, 333n, 349n
de la miseria creciente: 344, 351n, 606
de proletarización: 351n, 606
del precio único: 36, 195, 196n, 475, 562, 591
del tipo decreciente de beneficio: 330, 353n, 359, 360, 363, 365, 604n
natural: 41, 42, 117, 323, 303n, 403
leyes
de cereales: 284n, 285, 286, 290, 382
de movimiento del capitalismo: 344, 350, 351, 354, 359
de pobres: 232-236, 308
liberalismo económico y político: 117-118, 123, 150-151, 173-174, 175-176, 186, 205-212, 214-215, 283-284, 314-315, 325-326, 399, 399n, 418, 422, 510, 515-516, 524, 552n, 570n, 606; véase también *laissez-faire*
liberalismo metodológico: 550, 551, 552, 566
libertinaje: 128, 130n
Liga Comunista: 331, 331n
lock-in tecnológico: 649, 650, 666
lógica: 322, 382-383
London School of Economics: 271n, 365n, 419, 423, 571n, 577n
lucrum cessans: 61

macroeconomía: 527n, 530, 531, 533, 611, 613, 614, 629, 647, 649, 650n, 663, 667
mano invisible: 130, 200, 200n, 204n, 421, 427, 429, 430, 430n, 431
maquinaria: 233, 250n, 251n, 276, 277, 278, 278n, 279, 311, 312, 313, 323, 342, 345, 349, 412, 515n, 621
materialismo histórico: 331, 332, 334
materias primas, Stocks reguladores de: 538, 538n
medio ambiente: 450
menu costs: 631
mercado, Noción de: 29, 42-43, 64, 67, 96-103, 126n, 156, 172, 194, 337-338, 376, 400-401, 428, 476, 535n, 664, 668
mercados
accesibles: 580n, 613, 624
contingentes: 99n, 459, 616, 617
financieros: 78, 199n, 524, 530, 531, 539, 542, 572, 611, 636, 657
mercancía patrón: 266, 289n, 358n, 594, 595, 604n
mercancías, Fetichismo de las: 329, 335, 336, 337, 338
mercantilismo: 11, 70, 71, 71n, 72, 80, 149, 208
metáfora de la gravitación: 197, 198, 200
Methodenstreit: 402, 403, 405
método retórico: 26, 27
microeconomía: 615, 617, 663, 667
modelo
del grano: 254, 255, 256, 257, 259, 595
IS-LM: 532, 534, 628, 629, 635, 636
modelos *insider-outsider:* 631
monetarismo: 557n, 632-635; véase también *teoría cuantitativa del dinero*
monopolio: 64n, 95, 197n, 210, 293, 307, 315, 323, 435, 455, 555, 622
bilateral: 394, 400
multiplicador: 118n, 521, 521n, 529, 529n, 542
música: 84n

nacimientos, Control de: 219, 220n, 224, 314, 314n
nacionalización: 315n, 323, 348n, 392, 414, 547, 548

Nash, Equilibrio de: 456, 456n, 617n
National Bureau of Economic Research: 419n, 495
necesidades: 398, 398n, 476n, 553
New School for Social Research: 626n
nominalismo: 57, 57n, 58
números índices de precios: 310, 517

obras públicas: 209, 234, 310, 377n, 429, 519, 521
ofelimidad: 448, 448n
oferta: 132, 225, 262, 307, 375-377, 427-431, 526
curva de: 200, 392, 477, 479, 480, 491, 526, 576, 578, 737
economía de: 634
oligopolio: 64n, 540n, 580, 613, 622, 669
orden espontáneo: 157, 158n, 160, 421, 421n, 422
oro: 68, 68n, 73n, 77, 94, 160, 161n, 250n, 268-269, 382
Österreichische Konjunkturforschungsinstitut: 419

paradigma en la ciencia: 24, 25, 27, 29
Pareto
ley de: 446
óptimo de: 394, 447, 448, 449, 497n
paridad: 108, 151n, 270n, 508n
del poder adquisitivo: 415n, 416n
entre tierra y trabajo: 111n
paro: 22, 105, 310, 349, 498, 509, 515, 521, 537, 542, 628, 629, 630, 631
participación en beneficios, Planes de: 324, 657
pasiones: véase *intereses y pasiones*
Patrística, Pensamiento de la: 48, 51, 52, 52n, 53, 54, 55, 56, 64, 66
patrón de valor: 189, 193n, 264, 293
grano: 105, 193n, 293
oro: 160, 161n, 250n, 270, 270n, 272n, 382, 508n, 509, 515, 519n, 571
patrones de medida: 44, 44n, 61, 101, 261, 262n, 265, 432, 433, 433n, 439, 441, 442, 444
pensamiento reformista: 155n, 212, 217, 363n, 601-606
período
de producción: 265, 298, 391, 411, 412, 413, 416, 423, 424, 594, 596, 597, 598n, 599
largo y corto; largo y corto plazo: 198, 296, 468, 597-604
Phillips, Curva de: 349n, 630, 632, 633, 704, 718
Pigou, Efecto: 498, 629
placer: 50, 50n, 157, 239-242, 316-318, 384-390
plagio: 484n
planificación: 302, 367, 368, 409, 418, 420, 422, 422n, 645
población: 55n, 159, 182n, 215, 215n, 217-225, 232, 235-238, 251, 324, 414-415, 475n, 637-638
pobreza: 54, 54n, 119n, 149, 215-216, 221-223, 232-236, 276, 304; véase también *leyes de pobres*
política monetaria: 532, 648n
Political Economy Club: 70n, 282n, 284, 285, 285n, 292, 709, 718
políticas
de empobrecimiento del vecino: 536, 537
fiscales: 519, 533n, 557, 630, 632
positivismo: 19, 19n, 30n, 322, 471n
lógico: 19, 22
poskeynesianos: 83n, 627, 635, 636, 650
precio
a corto y a largo plazo: 198, 296, 296n
bon prix y *prix fondamental:* 141
corriente y precios políticos: 100, 101, 101n, 102, 103, 302n
de mercado y natural: 29, 44, 64, 101, 101n, 102n, 107, 116, 192, 195, 196, 196n, 197, 197n, 198, 199, 200n, 201, 264, 269n, 302, 302n, 303n, 325, 327, 531, 617

de producción: 358
justo: 36, 51, 59, 61, 63, 64, 65, 65n, 66, 66n, 67, 109, 116, 151n, 376
nivel general de precios: 138, 249n, 267, 417, 516, 517, 632
normal: 471n
teoría de los precios: 44, 104, 106, 107, 109, 116, 132, 157, 192, 193, 258, 262, 264, 289, 296, 374, 401, 432, 466, 502, 503, 553, 577, 589n, 596, 641
preferencia por la liquidez: 63n, 542
preferencias: 242, 387n, 388, 401, 437, 476, 513n, 615, 665n
reveladas: 188, 448
Premio Nobel: 417, 418, 457, 458n, 462, 487n, 492, 544, 590, 618, 619, 625, 628, 629, 631, 632, 633, 638n, 640n, 643, 644n, 645, 653, 654
presupuesto, Restricción de: 387, 401, 438, 439
principal-agente, Problema: 617, 618, 625
principio
del coste pleno: 540, 540n
del riesgo creciente: 539n
probabilidad, Teoría de la: 378, 506, 511, 513n
procesos
acumulativos: 417n, 650
estocásticos: 615, 647, 648n, 649, 650
producción, Función de: 490n, 639, 644n, 721, 725
productividad: 106, 118, 178-179, 180, 490, 490n, 519
producto marginal: 491
profesionalización de la economía: 39n, 374n, 381, 394, 483, 484
programación lineal: 642
programas de investigación científica: 18, 22, 26, 27, 28n, 29n, 431n, 665
progreso: 29, 31, 127, 129, 148, 149, 159, 166, 173, 212, 213-216, 224, 225, 238, 283, 325, 363-364, 402, 402n, 469, 656, 660
técnico: 64, 106, 127, 159, 180, 227, 234, 250n, 276, 277, 278, 305n, 310, 345, 349, 350n, 353, 409, 515n, 537, 540n, 545, 556, 557, 558, 558n, 559, 604, 611, 614, 639, 639n
propiedad
derechos de: véase *propiedad privada*
privada: 43, 48, 52, 53, 54, 55, 55n, 72, 92, 116n, 120, 120n, 121, 122, 137n, 139, 185n, 216n, 231, 299, 303n, 304, 304n, 305n, 323, 324, 324n, 332, 401, 563, 625, 661
proteccionismo: 117, 275; véase también *industria naciente*
protestantismo: 164n, 305n, 330, 407n, 409, 409n

Quarterly Review: 282
química: 42

racionalidad: 321, 492n, 615, 647, 651, 652, 653, 654, 654n, 655, 664, 668, 669
radicalismo filosófico: 227n, 239n, 282, 314, 315, 317, 319
Rand Corporation: 617n
raritas: 66
realismo: 57-58
reconstrucciones
históricas: 10, 22, 34, 35n
racionales: 10, 35n, 51n
rendimientos a escala: 479
constantes: 155, 393, 440, 576, 577, 587, 592, 593, 642, 642n
crecientes: 151, 180n, 181n, 307, 323, 460, 468, 472, 478n, 479, 480, 488, 499, 577, 577n, 578, 580, 581, 614, 639n, 640, 649, 650
decrecientes: 250n, 478, 478n, 479, 522, 578
renta: 29, 104-105, 136, 136n, 143n, 144, 152, 183, 192-193, 249, 258, 259n, 272, 286, 293n, 299-301, 304, 341, 378, 393, 478, 589

rentas: 50, 94, 95, 136, 136n, 144, 146, 177, 182, 183, 191, 192, 193, 248, 249, 251, 253, 254, 258, 259, 264, 265, 268, 272, 277, 278, 279, 299, 301, 302, 303, 307, 321, 325, 343n, 424, 443, 468
reproducción, Esquemas de: 354, 368, 641, 735
retrodesplazamiento de técnicas: 598, 599n
Revolución francesa: 12, 151, 207, 213-217
revoluciones científicas: 18, 22, 24, 25, 701
riesgo: 378, 459, 459n, 512-514
riqueza: 73-74, 136n, 137, 320-321, 432, 435
riqueza de las naciones, Noción de: 79, 80, 155, 177, 180, 181, 186, 190, 225, 249, 254, 259n, 313, 337, 388, 397, 590, 607
riquezas: 259n
Royal Economic Society: 464n, 465n, 471, 472, 483, 505n, 507, 588
Royal Society: 84, 85

salarios: 94, 111n, 142, 149, 155, 182n, 184, 184n, 192, 193, 196, 205n, 219, 221, 222, 223, 230, 231, 235, 248, 251, 251n, 253, 259n, 263, 264, 265, 268, 279, 297n, 298, 307, 309, 321, 324, 326, 326n, 333n, 336, 342, 348, 349, 349n, 350, 351n, 353n, 355, 360, 361, 412, 435, 498, 519, 523, 524n, 526, 528, 533, 536, 543, 592, 593, 594, 595, 599, 599n, 602, 605, 628, 629, 630, 630n, 631, 638, 657, 661
  de eficiencia: 631
salvaje: 122n, 233
sangre, Circulación de la: 42, 93
San Petersburgo, Paradoja de: 378, 456
Say, Ley de: 225, 226, 227, 228, 228n, 229, 247n, 250, 268, 276, 285n, 322, 348, 669
sectores de la economía: 91, 115, 133, 142-147, 181
seguro: 216
selección de carteras: 631
sensualismo: 240n, 377n, 383
simpatía: 158, 171-177
sindicatos: 182n, 302, 326, 339n, 573, 626, 629, 630, 632n
síntesis neoclásica: 13, 498, 503, 522, 524n, 533n, 623n, 625, 626n, 627, 627n, 629, 630, 635, 646, 667, 768
socialismo: 22, 299n, 301n, 305n, 324, 325, 326, 334, 343, 344, 351, 352, 363, 364, 364n, 365, 366, 367, 367n, 405, 407n, 546, 549, 560, 560n, 561, 562, 565n
  ricardiano: 301n, 691
sociología: 323, 407, 408, 445, 446, 450, 502, 563, 567, 626, 627
stocks y flujos: 115n, 450
subconsumo: 229, 231, 231n, 232, 347, 348, 369, 424, 539
subsistencia: 108, 134, 182n, 183, 218-224, 248-252, 285, 339, 340, 344-347
subvenciones: 496
sustitución: 378, 398n, 401n, 428

Tableau économique: 139-147, 428
tasa garantizada de crecimiento: 636, 637, 638
tâtonnement: 437n, 438, 439, 441
temor: 223, 224, 655
teorema
  de imposibilidad: 457
  ricardiano de equivalencia: 272, 273, 273n
teoría
  cuantitativa del dinero: 75, 75n, 160, 161n, 231, 267, 268, 269, 376, 451, 485n, 516, 517, 544, 570, 571, 614, 632
  de juegos: 455, 458, 459, 615, 617n, 647, 647n, 649
  de la compensación: 277, 279
  de la elección pública: 487n

de la imputación: 375, 399, 410, 453
de los estadios: 123, 151, 177n
del caos: 615, 647, 648n, 650, 650n, 651, 651n
del *second-best:* 703
del valor-trabajo: 65n, 107, 108, 109, 120, 189, 254, 255, 257, 258, 259, 259n, 260, 260n, 261, 261n, 267, 268, 273, 274, 275, 275n, 282, 284, 287, 289, 293, 295, 297, 299, 301, 321, 329, 330, 341, 343n, 344, 346, 353, 354, 355, 356, 358, 359, 360, 361, 362, 362n, 365, 366, 397, 413, 466, 589n, 661n, 666, 669
terratenientes: 182-185, 226, 230, 249-254, 300
tierra: 92, 107-111, 122, 135, 137n, 140-147, 150, 185n, 237, 252-253, 595-596
tipo de cambio: 68n, 70, 78, 507, 515, 519, 571, 572, 587
Tobin, *q* de: 631n
trabajo y trabajadores: 54, 120-122, 134-135, 155, 180-185, 189-192, 204-205, 229, 261-262, 265-266, 293-294, 325, 335-344, 359-360, 375, 390-393, 412-413, 477, 629
necesario y trabajo excedente: 65, 101, 109, 134, 189, 191, 192, 301, 303n, 305, 340, 340n, 341, 341n, 343, 354, 390
obligatorio: 47, 47n, 211, 235, 362, 363
productivo e improductivo: 73n, 133n, 179, 184, 184n, 185, 185n, 226n, 229, 304
transformación, Problema de la: 354, 358n, 361, 731
trueque: 51n, 425

universidades: 39, 164, 166, 365n, 396, 397, 401, 405, 464, 488, 489, 493, 523, 540n, 542
usura: 50, 51n, 59, 60n, 61, 61n, 62, 63, 63n, 64, 65, 116, 208, 241, 677
utilidad: 65-67, 118, 118n, 151, 154, 187, 188, 188n, 242, 243, 296, 296n, 305-311, 317, 318, 375, 376, 384-393, 400, 401, 428, 437, 437n, 459
cardinal: 188, 447, 448, 448n, 455
comparaciones interpersonales de: 386, 386n, 393
marginal: 51n, 243, 296n, 306, 307n, 309, 311n, 318n, 371, 376, 378, 380, 385, 390, 393, 394, 401n, 410, 432n, 439, 466, 476n, 477, 489, 497, 553, 553n, 578, 615
ordinal: 188, 447
utilitarismo: 13, 156, 172n, 238, 239, 240n, 241, 242, 243, 282, 299n, 315, 316, 317n, 318, 319n, 326, 377, 380, 386n, 400, 422, 615, 651, 652, 654, 654n
utopías: 46n, 213-217, 305, 305n

valeur appréciative, valeurs estimatives: 151
valor
absoluto: 108, 260, 261, 261n, 262, 263, 265, 267, 285, 288n, 292, 293, 295, 588, 595
de cambio: 51, 51n, 60n, 75, 120n, 151, 188, 188n, 189, 243, 260, 261, 261n, 263, 263n, 264, 265, 269, 275n, 285, 287, 288n, 290n, 292, 293, 295, 297, 325, 344, 376, 379, 379n, 380, 390, 400, 588
de uso: 51, 51n, 187, 188, 188n, 243, 325, 376, 379, 380, 384, 398, 399, 448
subjetivo: 155, 156, 185, 197, 204n, 294, 307, 309, 310, 311, 316, 318, 368, 371, 372, 374, 376, 377, 380, 382, 384, 386, 388, 389, 390, 398, 401, 429, 430, 448, 465, 466, 660
velocidad de circulación: 75, 94, 119, 137, 138, 267, 268, 451, 452, 485, 485n, 632

ventaja comparativa: 253
virtuositas: 66, 66n, 188n, 385n, 399, 476
visión
acumulativa: 10, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 34
«arco»: 11, 12
competitiva: 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 34, 36

Walras, Ley de: 439, 628
Westminster Review: 282, 292n, 387n

ÍNDICE ONOMÁSTICO

Abelardo, Pedro: 57n, 58, 58n, 59, 59n
Accursio, Francesco: 67
Adams, Henry Carter: 489
Agustín, San (obispo de Hipona): 54, 54n, 64, 66
Akerlof, George: 618, 618n
Akermann, Gustaf: 416
Akhtar, M. A.: 159n
Alberto Magno, San: 64
Alembert, Jean Le Rond d': 139, 166, 179, 179n
Algazel: 179n
Allen, Roy George Douglas: 448n
Allocati, Antonio: 486n
Alter, Max: 395n, 396n, 398n, 405n, 406n
Althusser, Louis: 362n
Ambrosio, San (obispo de Milán): 64
Amodio, Luciano: 368n
Anderson, James: 252n
Andreatta, Beniamino: 645n
Andrews, Philip Walter Sawford: 540n
Antonino, San (obispo de Florencia): 66n, 188n
Aristarco de Samos: 25
Aristóteles: 45, 47, 48, 49, 49n, 50, 50n, 51, 51n, 52, 54, 55, 56, 57, 57n, 60, 60n, 62, 64, 64n, 66, 108, 164, 178, 392, 420n, 566
Arnon, Arie: 271n
Arrow, Kenneth Joseph: 31n, 200n, 374, 449, 451, 456, 457, 458, 458n, 459, 460, 460n, 615, 639n
Arthur, W. Brian: 649
Asimakopulos, Athanasios: 514n, 544
Aspromourgos, Tony: 86, 86n
Augello, Massimo M.: 545n
Aupetit, Albert: 446n
Auspitz, Rudolph: 396n, 675
Axelrod, Robert: 648
Azpilcueta, Martín de: 75n

Babbage, Charles: 12, 311-314, 323,
Babeuf, François-Noël: 305n, 329, 331n
Bach, Johann Sebastian: 387
Backhouse, Roger E.: 449n, 492n
Bacon, Francis: 47n, 87, 87n, 88, 90, 179
Bagehot, Walter: 487
Bagioti, Anna: 434n
Bailey, Samuel: 12, 282, 292-294, 296, 306, 307, 325, 379, 385n
Bain, Joe Staten: 613, 622, 623
Bakunin, Mijaíl Alexándrovich: 332n, 333
Baran, Paul: 370
Barber, William J.: 495
Barbon, Nicholas: 94, 118, 118n
Barca, Fabrizio: 656
Barkai, Haim: 261n
Barnett, M.: 395n
Barone, Enrico: 422n, 446n
Barro, Robert J.: 273n, 630n
Bartley, Williams Warren: 419n
Barton, John: 277, 278

Bastiat, Claude Frédéric: 283n
Bauer, Bruno: 329, 331
Bauer, Otto: 367n, 546
Baumol, William J.: 228n, 580n, 613, 621, 624
Beaugrand, Philippe: 271
Becattini, Giacomo: 14, 464n, 469n, 470n, 503n
Beccaria, Cesare: 39n, 79n, 124, 131, 156, 156n, 215, 239, 240, 377n
Bedeschi, Giuseppe: 120n
Bellarmino, San Roberto (cardenal): 88n
Bell, Vanessa: 506
Bellofiore, Riccardo: 410n
Benedicto XIV (papa): 61n
Benini, Rodolfo: 644
Bentham, Jeremy: 41, 63, 64n, 124, 156, 220, 220n, 227n, 238-243, 282, 314, 316, 316n, 317, 318, 319, 342, 372n, 380, 384, 385, 385n, 386, 387n, 389, 423n
Berg, Maxine: 279n
Bergson, Abram: 497
Berle, Adolf A.: 493, 621
Bernardino de Siena, San: 66n, 188n, 399, 476n
Bernoulli, Daniel: 378, 378n, 456, 514
Bernstein, Eduard: 365
Besicovitch, A. S.: 587
Bhaduri, Amit: 544
Bharadwaj, Krishna: 27n, 253n, 256n, 295n, 474n, 479n, 496, 544, 601n
Biagini, Enza: 156n
Biagini, Eugenio: 462n
Bismarck, Otto von: 365n, 405
Black, R. D. Collison: 372n, 382n, 383n
Blanc, Louis: 305n
Blanqui, Jérôme Adolphe: 283n
Blanqui, Louis: 283n
Blaug, Mark: 27n, 35n, 198n, 226n, 372n, 376n, 377n, 468n, 627n
Bobbio, Norberto: 122, 123
Bodin, Jean: 75n
Boecio, Anicio Manlio Torcuato Severino: 52
Boettke, Peter J.: 426n
Böhm-Bawerk, Eugen von: 229, 310, 357, 375, 391, 396n, 399n, 400n, 410-414, 415, 416, 418, 421, 490, 546, 547, 554, 597
Boisguillebert, Pierre le Pesant, señor de: 117, 118, 118n, 136n
Bonar, James: 220n
Bonifacio VIII (papa): 56n
Boninsegni, Pasquale: 446n
Boody, Elisabeth: 549
Boole, Georges: 383, 383n
Bordiga, Amadeo: 574
Bortkiewicz, Ladislaus von: 357, 358n, 360, 361, 443
Botero, Giovanni: 79n, 80n, 220, 221
Bourbaki, Nicolas: 460n
Bowles, M: 376n
Bowley, Marian: 235n, 236n, 307n, 308n, 310n, 311n, 485n
Box, George Edward Pelham: 646
Boyer, G.: 235n
Brandolin, Silvia: 14
Braverman, Harry: 313n
Bray, John Francis: 299, 303, 303n
Brenner, Robert: 136n, 409n
Brentano, Lujo: 408, 415
Breton, Y.: 283n
Brewer, Anthony: 135n
Bridel, Pascal: 444n
Brissot de Warville, Jacques-Pierre: 343n
Brock, William A.: 650n
Bronfenbrenner, Martin: 20n
Brouwer, L. E.: 453, 455
Brown, Florence: 505
Brugge, Anna: 415
Brundtland, Gro Harlem: 655
Brus, Wlodzmierz: 370
Brusco, Sebastiano: 503n
Bruto, Marco Junio: 560n
Bryce, J. C.: 171n
Buccleuch, H. S., duque de: 165, 166
Buchanan, James: 487n
Bujarin, Nikolái Ivánovich: 367, 368, 386n

Buonarroti, Filippo: 329, 331n
Buridán, Juan: 66, 66n
Burke, Edmund: 403
Burlamaqui, Jean-Jacques: 432n
Burmeister, Edwin: 599n
Busino, Giovanni: 445n

Cairnes, John Elliot: 322n
Caldwell, Bruce J.: 19n, 395n
Calvino, Juan: 63
Calzoni, Giuseppe: 558n
Cammarota, Lionello: 84n
Campanella, Tommaso: 47n, 305
Campbell, R. H.: 171n
Canard, Nicolas-François: 432n
Candela, Guido: 143n
Cannan, Edwin: 86n, 260n
Cantillon, Richard: 31n, 79n, 91n, 114, 115n, 117, 118n, 119, 131-138, 140, 147, 159, 181, 183, 189, 192, 192n, 206, 220n, 226, 226n, 237, 428, 483, 484n
Caravale, Giovanni A.: 251n
Carey, Henry Charles: 253n
Carlyle, Thomas: 224n, 281, 314n, 317
Carmichael, Gershom: 116n
Casarosa, Carlo: 251n
Cassel, Gustav: 415, 415n, 453, 453n, 454, 458
Cattaneo, Carlo: 283n
Cerroni, Umberto: 343n
César, Cayo Julio: 560n
Cesarano, Filippo: 19n, 20n
Chafuen, Alejandro A.: 54n, 63n, 64n, 66n, 75n, 151n, 409n
Chamberlin, Edward H.: 501, 501n, 559, 562, 577n
Chaunu, Pierre: 148n
Cherbuliez, Antoine Elisée: 311
Chevalier, Michel: 283n, 311
Child, Josiah: 119, 119n, 120, 232n
Chilosi, Alberto: 540n
Chiodi, Guglielmo: 417n
Churchill, Winston Leonard: 508n
Cicerón, Marco Tulio: 51
Ciocca, Perluigi: 571n
Cipolla, Carlo M.: 45n, 75n
Cipriano, San (obispo de Cartago): 55n, 220n
Clapham, J. H.: 496, 499, 559n, 576, 577
Clark, Colin: 643
Clark, John Bates: 393, 450, 489, 490, 490n, 491, 492, 494n
Clark, John Maurice: 489n, 491n, 494
Clower, Robert Wayne: 630, 630n
Coase, Ronald H.: 613, 619, 620, 625
Coats, Alfred William: 372n, 374n
Cobb, Charles: 644n
Cobden, Richard: 254n
Colander, David C.: 533n
Colbert, Jean-Baptiste: 72n, 118, 141
Cole, George Douglas Howard: 299n, 303n, 305n
Coleridge, Samuel Taylor: 317n
Colletti, Lucio: 210, 361, 362n
Colquhoun, Patrick: 301, 302
Commons, John Rogers: 495
Comte, Auguste: 322, 323, 407, 447, 471n
Condillac, Étienne Bonnot de: 149, 169, 305n, 316n, 377, 432n
Condorcet, Marie Jean Antoine Nicolas Caritat, marqués de: 126, 206, 215-216, 217, 220, 220n, 221n, 223, 224n, 383
Condorcet, Marquesa de: véase *Grouchy, Sophie Marie Louise de*
Constantino el Grande (emperador): 52
Copérnico, Nicolás: 25, 75n, 88n
Corry, Bernard Alexander: 230n
Corsi, Marcella: 14, 181n, 311, 447
Cosmo, Umberto: 573
Cournot, Antoine-Augustin: 198, 283n, 377, 377n, 429, 429n, 432n, 479, 483
Coyer, Gabriel François: 149
Croce, Benedetto: 447n, 570n

Cromwell, Oliver: 84
Cross, Rodney: 646n
Custodi, Pietro: 76, 80, 80n, 81, 156, 220
Cyert, Richard Michael: 654

D'Annunzio, Gabriele: 487, 488
Dahrendorf, Ralf: 627, 657n
Dante Alighieri: 392
Dardi, Marco: 462n, 470n
Da Rosa, Gabriele: 445n
Darwin, Charles: 219n, 404, 468, 469, 474, 474n, 475n, 502
Dasgupta, Ajit Kumar: 46n
Davanzati, Bernardo: 68n, 70n, 75, 75n, 154, 376
Davenant, Charles: 89n, 115, 115n, 120, 134, 181
David, Paul: 649
Davidson, Phyllis: 626, 650
Deane, Phyllis: 121n, 198n, 495n, 505n
Debreu, Gérard: 31n, 148n, 200n, 374, 449, 451, 456, 457n, 458, 458n, 459, 460, 460n, 615
De Cecco, Marcello: 571n
Dechert, W. Davis: 650n
De Finetti, Bruno: 456, 513
Defoe, Daniel: 117, 118, 234n
Deleyre, Alexandre: 179n
De Marchi, Neil Barry: 24n, 27n, 318n
Demócrito: 330
De Morgan, A.: 383, 383n
Denis, Henri: 107n, 231n
Denison, Edward Fulton: 639
De Quincey, Thomas: 12, 198, 283, 294-296, 297, 661
De Roover, Raymond: 60n, 63n, 64n, 65n, 66n, 67n
De Santis, Marco Antonio: 77, 78, 80n
Descartes, René: 84n, 89n, 139n, 148, 148n, 163, 214, 437n
De Viti de Marco, Antonio: 487
De Vivo, Giancarlo: 284n
Dewey, D.: 489n
Diderot, Denis: 139, 149, 179
Diggins, John P.: 493n, 494n
Di Nardi, Giuseppe: 488
Diodoro Sículo: 40, 178
Dobb, Maurice: 23n, 27n, 192, 327, 340n, 409n, 422n, 541, 541n, 588, 601n
Domar, Evsey David: 602, 637
Donzelli, Franco: 14, 388n, 417n, 421n, 448n
Dorfman, Robert: 642
Dosi, G.: 502n
Dougherty, Christopher Robert Sykes: 599n
Douglas, Paul H.: 644, 644n
Duhem, Pierre: 23n
Dumoulin, Charles: 63
Dunlop, John Thomas: 527
Duns Escoto, Juan: 54, 57n, 64n, 65n
Du Pont de Nemours, Pierre Samuel: 140, 150n
Dupuit, Arsène Jules Étienne Juvenal: 377, 377n, 429, 429n

Eatwell, John: 256n, 358n, 604n
Eden, Frederick: 235n
Edgeworth, Francis Ysidro: 296n, 322n, 392, 393, 394, 394n, 442n, 443n, 448, 451, 547, 579, 586
Eggertsson, Thrainn: 625n
Egidi, M.: 200n
Eichner, Alfred S.: 623
Einaudi, Luigi: 79n, 95n, 450, 570, 570n, 589
Elias, Norbert: 125n
Ellman, M.: 368n
Eloísa (esposa de Abelardo): 58n
Eltis, Walter Alfred: 230n
Ely, Richard Theodore: 489, 495, 495n
Engel, Ernst: 404n, 603, 641, 644, 644n
Engels, Friedrich: 126n, 211n, 223n, 331, 331n, 332, 332n, 333, 335, 351n, 353, 362, 362n, 363n, 364
Epicuro: 51, 330

Épinay, Louise-Florence Pétronille Tardieu d'Esclavelles, madame d': 153, 153n
Eshag, Eprime: 486n
Euclides: 163
Euler, Leonhard: 490n

Fabio Máximo *Cunctator,* Quinto: 365
Fanno, Marco: 418, 418n
Faucci, Ricardo: 155n, 156n, 208, 283n, 377n, 385n, 404n, 570n
Fawcett, Henry: 322n, 463, 463n
Ferguson, Adam: 158, 210n, 337n, 484n
Ferrara, Francesco: 79, 79n, 208n, 307n, 404
Fetter, Frank Whitson: 282n, 284n
Feuerbach, Ludwig: 329, 331,
Feyerabend, Paul: 24, 26, 27, 28n, 170, 550
Filangieri, Gaetano: 79n, 155n, 215
Finley, Moses I.: 47, 51n
Fisher, Irving: 431, 448, 450-452, 485, 489, 516, 519, 570
Fitzmaurice, Edmond: 83n, 237n
Flux, Alfred William: 490n
Foner, Philip Sheldon: 335n
Forges Davanzati, Guglielmo: 70n
Fourier, Charles: 305n
Foxwell, Herbert Somerton: 299n, 301
Francisco de Asís, San: 53
Franklin, Benjamin: 167n
Freeman, R. D.: 483n
Friedman, Milton: 544, 551, 614, 632, 632n, 633
Frisch, Ragnar: 549n, 644, 644n
Fuà, Giorgio: 646n, 655n
Fudenberg, Drew: 647n
Fullarton, John: 271, 291
Fumagalli Beonio Brocchieri, Maria Teresa: 57n, 58n
Fuoco, Francesco: 283n

Galbraith, John Kenneth: 359n, 493, 626
Galiani, Ferdinando: 76, 76n, 80n, 148, 152-156, 159, 188n, 197, 204n, 215, 243n, 306, 376, 379, 429, 660
Galilei, Galileo: 88, 88n, 89, 89n, 169
Gallaway, Lowell Eugene: 599n
Ganilh, Charles: 283n, 311
Gårdlund, Tortsten Waldemar: 414n
Garegnani, Pierangelo: 256n, 361, 362n, 416n, 443n, 544, 593n, 597, 598n, 599n, 604-606
Garnier, Joseph: 283n
Gauss, Karl Friedrich: 469n, 641
Genovesi, Antonio: 39n, 79n, 155, 155n, 215
George, Henry: 303n, 392
Georgescu-Roegen, Nicholas: 30n, 378n
Gerson, Jean: 64n
Gherity, James A.: 208n
Giacomin, Alberto: 136n
Gilibert, G.: 143n, 200n, 641
Ginzburg, Andrea: 230n, 302n, 304n
Gioja, Melchiorre: 283n
Giuliani, Alessandro: 27n, 170n
Gleick, James: 650
Gobetti, Piero: 570n, 572
Gödel, Kurt: 460
Godwin, William: 217, 218, 218n, 221, 223, 224, 333n
Goethe, Johann Wolfgang: 317n
Goldman, Lawrence: 322n, 463n
Goodwin, Craufurd D. W.: 372n
Goodwin, Richard M.: 348n, 541, 541n, 549, 651n
Gordon, D. F.: 20
Gossen, Hermann Heinrich: 310, 311n, 378, 378n
Gournay, Vincent de: 118, 150, 150n
Gramsci, Antonio: 91n, 245n, 569, 570n, 573, 574, 575, 581, 586
Graunt, John: 85, 484
Gray, John (1799-1883): 299, 302, 305
Gray, John (n. 1948): 419
Graziani, Augusto (1865-1944): 404n
Graziani, Augusto (n. 1933): 418n, 443n, 486n
Gresham, Thomas: 68, 68n, 84, 618
Grocio, Hugo (Hugo de Groot): 116n, 120

Groenewegen, Peter: 39n, 462n, 464n, 474n, 482, 483n
Grossatesta, Roberto: 52n
Grossman, Herschel I.: 630n
Grotius: véase *Grocio, Hugo (Hugo de Groot)*
Grouchy, Sophie Marie Louise de: 206
Guger, A.: 537n
Guillebaud, Claude Williams: 464n, 472
Guillermo de Champeaux: 58
Guillermo de Ockham: 57n
Gutenberg, John Gensfleisch zum: 45n

Haavelmo, Tryqve: 645
Haberler, Gottfried: 547n
Hacking, Ian: 469n, 641
Hahn, Frank Horace: 458n, 459, 593n, 616n, 637
Hales, John: 68, 68n
Halévy, Élie: 239n
Hall, Charles: 301
Hammurabi: 45, 46
Hamowy, Ronald: 158
Hands, D. Wade: 19n, 23n, 315n
Hansen, Alvin H.: 540n, 561
Haq, Mahbub ul: 656n
Harcourt, Geoff C.: 14, 544, 599n
Harrod, Roy Forbes: 368, 505n, 523, 543, 577, 577n, 597, 598, 598n, 600, 602, 614, 636, 637, 638, 640
Harsanyi, John: 242n
Hart, Neil: 475
Harvey, William: 42, 93, 93n
Hausman, Daniel M.: 654n
Hawtrey, Ralph George: 486, 515, 515n
Hayek, Friedrich August von: 58n, 271n, 407, 410, 413, 414, 417, 417n, 418-426, 444, 451, 486, 486n, 503, 514, 534, 535n, 541, 543, 557, 569, 571n, 573, 577n, 587, 597, 600
Heckscher, Eli F.: 69n, 71, 71n, 275
Heertje, Arnold: 560n
Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: 299n, 403
Helvecio, Claude-Adrien: 239, 239n,
Helvétius: véase *Helvecio, Claude-Adrien*
Hennings, Klaus H.: 411n
Hermann, Friedrich Benedict Wilhelm von: 396
Hewitt, Fiona: 216n
Hey, John D.: 483n
Hicks, John R.: 21, 21n, 251n, 278n, 417, 417n, 425n, 436n, 448n, 456, 456n, 461, 490, 498, 522, 523, 532, 534, 535n, 628, 635
Higgs, Henry: 138n, 143n
Hilbert, David: 453, 460
Hildebrand, Bruno: 403, 411
Hilferding, Rudolf: 359n, 367n, 546, 562, 626n
Hirsch, Fred: 126n
Hirschman, Albert O.: 125n, 126n
Hobbes, Thomas: 89n, 86, 87, 88, 89, 90, 93n, 95n, 120, 121, 169, 175, 176n
Hobson, John A.: 367, 371n
Hodgskin, Thomas: 299, 299n, 302, 303, 303n, 304
Hodgson, Geoffrey M.: 626n
Hollander, Jacob H.: 260n, 286, 287n, 589n
Hollander, Samuel: 171n, 251n, 256n, 321n, 430n
Holt, Andreas: 167, 167n
Horwitz, Steven: 399n
Hosseini, Hamid: 179n
Howey, Richard S.: 371n, 372n, 382n, 433n, 437n
Huberman, Leo: 370
Hùfeland, Gottfried: 311
Hull, Charles Henry: 85, 85n, 96
Hume, David: 114, 126, 133n, 136n, 148, 157, 159, 160-161, 164, 166, 167n, 169, 172, 172n, 206, 210n, 268, 315n, 316n, 586, 586n
Huntington, Samuel P.: 334n
Hutcheson, Francis: 116n, 128n, 157-158, 159, 161, 163, 167n, 174n,

176n, 177, 239-240
Hutchison, Terence Wilmot: 113n, 118n, 120n, 159n, 160, 243n, 372n

Im Hof, Ulrich: 148n
Ingram, John Kells: 404n, 471n
Ingrao, Bruno: 429n, 432n, 436n, 437n, 438n, 440n, 454n, 456n, 457n, 458n
Inocencio III (papa): 54n
Isnard, Achylle Nicholas: 432, 432n
Israel, Giorgio: 429n, 432n, 437n, 454n, 456n, 457n, 458n

Jacobo I (rey de Inglaterra): 83
Jaffé, William: 415n, 432n, 434, 434n, 437n, 438n
James, Patricia: 218n, 221n
Jenkins, Gwilym M.: 646
Jennings, Richard: 384
Jenofonte: 40, 47, 48, 48n, 49n, 178
Jerónimo, San: 53, 55n
Jevons, Lucy: 381
Jevons, Thomas: 381
Jevons, William Stanley: 12, 13, 89n, 108, 131, 132, 132n, 248n, 282, 309, 310n, 316, 316n, 318, 371, 372n, 375, 377, 377n, 378, 380, 380-392, 393, 396, 397, 398, 401, 429, 429n, 439, 461, 465, 466, 477, 484, 488, 499, 552, 569, 589, 641, 655
Johnson, Elizabeth: 505n
Jones, Peter: 171n
Jones, Richard: 224n, 404n
Juan Crisóstomo, San: 53
Judges, Arthur V.: 71
Juglar, Clément: 559
Justiniano I (emperador): 67

Kadish, Alon: 483n
Kahn, Richard F.: 499, 500, 500n, 501, 520, 520n, 521, 521n, 522, 523, 529n, 538, 538n, 541, 542, 542n, 635
Kahnemann, Daniel: 654
Kaldor, Nicholas: 95n, 423, 423n, 538, 541, 543, 543n, 635, 638, 639n
Kalecki, Michal: 370, 539-540, 602
Kames, Henry Home, lord: 165
Kant, Immanuel: 176n
Kauder, Emil: 367n, 372
Kautilya: 46, 46n
Kautsky, Karl: 335, 364, 364n, 367, 547
Kaye, Frederick Benjamin: 127n, 128
Kennedy, John Fitzgerald: 626
Kent, Duque de: 300
Keynes, John Maynard: 13, 21n, 22, 59, 59n, 63n, 69n, 132, 169n, 170n, 229, 231, 276, 335, 394, 417, 417n, 423, 424, 425n, 451, 461n, 462n, 464, 464n, 485, 486, 486n, 495, 498, 499, 503, 505-544, 549, 551, 561, 564, 571, 571n, 577n, 579, 580, 581, 582, 583, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 602, 608, 614, 623n, 627, 628, 629, 629n, 630, 631, 632, 633, 635, 636, 637, 641, 643, 645, 645n, 668
Keynes, John Neville: 505, 505n, 511
Kindleberger, Charles Poor: 236n, 636n, 644n
King, Gregory: 89n, 114, 115, 115n, 181
Kitchin, Joseph: 559
Klein, Lawrence: 645, 645n
Knapp, George Friedrich: 415
Knies, Karl: 171n, 403, 411, 489
Knight, Frank H.: 514, 577n, 632n, 653
Kondratieff, Nikolái Dimitriévich: 446n, 559, 559n
Könekamp, Rosamond: 382n
Konus, A. A.: 261n
Koopmans, Tjalling C.: 644, 645
Kregel, Jan A.: 28n, 514n, 535, 535n, 544, 626n, 635
Krugman, Paul R.: 276, 649
Kuhn, Thomas S.: 18, 22, 24, 25, 25n, 27, 550
Kula, Witold: 17, 33, 43n, 44n, 262

Kurz, Heinz D.: 599n, 601n
Kuznets, Simon Smith: 640n
Kydland, Finn E.: 634n

Lactancio, Lucio Celio Firmiano: 53, 54
Lafargue, Paul: 305
La Fontaine, Jean de: 127
Laidler, David: 208n
Lakatos, Imre: 18, 22, 24, 26, 27, 27n, 550, 665
Lamarck, Jean-Baptiste Antoine de Monet, caballero de: 474, 474n, 475n, 502
Lancaster, Kelvin John: 400n, 497n
Landes, David: 621
Lange, Oskar: 370, 422n
Langenstein, Heinrich von: 65n
Langholm, Odd Inge: 64n, 65n, 66n, 67n
Lansdowne, H. E. W. Fitzmaurice, sexto marqués de: 85
Lassalle, Ferdinand: 332n, 333n
Latsis, Spiro J.: 25n
Lauerdale, James Maitland, octavo conde de: 89n, 228, 229, 230, 231, 306
Lavoisier, Antoine-Laurent de: 42
Law, John: 120n, 131n, 237
Leeson, Peter T.: 426n
Leibniz, Gottfried Wilhelm von: 68n, 89n, 456
Leijonhufvud, Axel Stig Bengt: 630n
Lenin (Vladímir Ilich Uliánov): 341n, 363n, 366, 367
León XIII (papa): 55n
Leontief, Wassily W.: 428, 549, 602, 641, 642, 642n
Lerner, Abba Ptachya: 523, 533n
Leslie, Thomas Edward Cliffe: 404n, 471, 471n
Lessius (Leonard de Lays): 63
Letwin, William: 119n
Levhari, David: 599n
Levy, David M.: 314n
Lieben, Richard: 396n
Lindhal, Erik: 417, 425n, 534
Linneo, Carl von: 470n
Lippi, M.: 14, 362, 601, 661
Lipsey, Richard George: 497n
List, Friedrich: 80, 403
Lloyd, William Forster: 282, 294, 309, 379
Locke, John: 94, 114, 116n, 119-124, 128, 134, 138, 139, 163, 240n, 268
Longfield, Mountifort: 271, 294, 309, 379
Lopokova, Lydia: 508
Lorenz, Konrad: 419n
Loria, Achille: 486n
Lotka, Alfred James: 475n
Lovett, Annie: 14
Lowry, S. Todd: 47, 48n, 51
Lucas, Robert E.: 614, 633, 646
Luis XIV (rey de Francia): 72n
Luis XV (rey de Francia): 114, 138
Lutfalla, Michel: 283n
Luxemburg, Rosa: 231n, 341n, 368, 368n, 369, 539

Mably, Gabriel Bonnot de: 305n
Macfie, Alec Lawrence: 171n
Maddison, Angus: 405n
Maenchen-Helfen, Otto: 330n
Magnusson, Lars: 68n, 71n
Malcolm, Norman: 585n
Malebranche, Nicolas: 139n
Malinvaud, Edmond: 630n
Maloney, John: 39n, 483n
Malthus, Daniel: 218, 218n
Malthus, Thomas Robert: 55n, 99n, 159, 217-225, 228, 229, 230, 230n, 231, 235, 247, 251, 252, 256, 256n, 257, 258, 258n, 260, 263, 263n, 265, 265n, 271n, 282, 285, 286, 290, 292n, 294, 304, 306, 324, 347, 347n, 382, 387, 402, 402n, 423n, 513n, 589, 655
Malynes, Gérard de: 70
Mandeville, Bernard de: 51, 114, 123, 124, 127-130, 174n, 176n, 234n, 483

Mangoldt, Hans Karl Emil von: 401n
Mann, Thomas: 481n
Mantoux, Étienne: 507n
Maquiavelo, Nicolás: 42, 45, 90, 90n, 91, 92, 124
Marcet, Jane: 284n
March, James G.: 654
Marchesi, Concetto: 582
Marco Antonio: 77, 560n
Marcuse, Herbert: 370
Marcuzzo, Cristina: 14, 261n, 269n, 270n
Marglin, Stephen A.: 620, 621
Markowitz, Harry: 631n
Marris, Robin: 622, 623
Marshak, Jacob: 644
Marshall, Alfred: 12, 13, 39n, 47n, 83n, 99n, 108n, 115n, 198, 205n, 254n, 275n, 293n, 294n, 297, 307, 322, 322n, 327n, 372, 375, 381, 382, 392, 393, 394, 397n, 398n, 407, 411, 429, 429n, 436n, 444, 458, 460, 461-503, 505, 506, 511, 513n, 515, 516, 518, 519, 522, 527, 541, 542, 543, 547, 569, 575, 576, 577, 577n, 578, 579, 580, 581, 582, 589, 589n, 624, 641, 668
Martineau, Harriet: 707
Marx, Karl: 12, 22, 47n, 56n, 65n, 74, 86n, 101, 101n, 107, 107n, 126n, 131, 134n, 184, 184n, 189, 210n, 211, 211n, 212n, 217, 223n, 229, 230, 245n, 265, 266, 290, 294, 297, 299, 299n, 303n, 304, 308, 308n, 312, 313, 314, 323, 324, 329-370, 391, 392, 393, 398n, 400n, 408, 409, 409n, 420n, 428, 430n, 483, 539, 545, 558, 560, 562, 564, 566, 566n, 567, 569, 594, 596, 600, 601, 604, 605, 605n, 606, 634, 641, 661n
Marzetti Dall'Aste Brandolini, Silva: 513n
Mas-Colell, Andreu: 618n
Massie, Joseph: 120
Matteotti, Giacomo: 482
Matthews, Robert Charles Oliver: 637
Mattioli, Raffaele: 587
Maurice, Patricia: 14
Mays, W.: 383
Mazarino, Giulio Mazzarini, cardenal: 72n
Mazzini, Giuseppe: 445
McCloskey, Donald N.: 26, 28, 170
McCord Wright, D.: 560n
McCulloch, John Ramsay: 12, 70n, 79n, 227, 236n, 272n, 277, 279, 282, 288n, 295, 296, 297-298, 310
McKenzie, Lionel Wilfred: 458
McLean, Ian: 216
McPherson, Michael S.: 654n
McWilliams Tullberg, Rita: 462n
Meade, James Edward: 520n, 522, 544, 657
Meadows, Denni H.: 655
Means, Gardiner C.: 493, 621
Medina, Juan de: 66n
Medio, Alfredo: 358n
Meek, Ronald L.: 27n, 107n, 122n, 143n, 171n, 177n, 215n, 223n, 230n, 351n, 353n, 362n
Meenai, S. A.: 284n
Meikle, Scott: 51n
Meldolesi, Luca: 358n
Menenio Agripa Lanato: 55n
Menger, Anton: 299n
Menger, Carl: 12, 299n, 309, 371, 372n, 375, 380, 386n, 395-407, 410, 411, 413, 414n, 415, 420, 421, 425, 429n, 439, 448, 461, 473n, 488, 514, 551, 569
Menger, Karl: 453, 454, 455
Mercado, Tomás de: 54n, 75n
Mercier de la Rivière, Pierre-Paul: 140
Merton, Robert K.: 631n
Milgate, Murray: 221n, 425n
Mill, James: 220n, 227, 227n, 247, 258, 258n, 271n, 274n, 282, 284n, 285, 285n, 292n, 295, 296, 314, 588

Mill, John Stuart: 12, 59, 124, 175n, 198, 217, 227, 228, 230, 236n, 238, 240n, 243, 254n, 271, 275n, 282, 283, 290n, 293n, 294, 295, 296, 297, 301, 306, 310, 310n, 311, 314-327, 374n, 379, 381, 384, 386, 388n, 429n, 435, 463n, 465, 467, 471n, 477n, 482, 485n, 511, 566, 567, 655, 661
Millar, John: 158
Miller, Merton: 623n, 631n
Minsky, Hyman Philip: 494, 514n, 549, 626n, 635, 636n, 669
Mirabeau, Victor Riquetti, marqués de: 68n, 131, 131n, 138n, 139, 140, 220, 484n
Mirowski, Philip: 429n, 460n, 617n, 654n
Mises, Ludwig von: 410, 410n, 419n, 422n, 423, 444, 546n, 557
Mishan, Ezra Joshua: 655
Misselden, Edward: 70
Mitchell, Wesley Clair: 494, 495
Modigliani, Franco: 498, 522, 543n, 623n, 629, 631n, 646n
Moggridge, Donald E.: 505n, 514n, 520n
Mohr, J. C. B. (Paul Siebeck): 408n
Montchrétien, Antoine de: 39n, 73n
Montesquieu, Charles-Louis de Secondat, barón de La Brède y de: 126, 151, 177n, 429n
Moore, George Edward: 505, 506
Moore, Henry Ludwell: 644
Morandi, Rodolfo: 589
Morellet, André: 148n
Morelly, Étienne-Gabriel: 305n
Morgenstern, Oskar: 378n, 456n, 458, 459, 617n
Morishima, Michio: 358n, 430n, 437n
Moro, Santo Tomás: 47n, 64n, 69, 86, 233, 305
Mossner, Ernest Campbell: 171n
Moulin, Herve: 216n
Müller, Adam Heinrich: 403
Mun, Thomas: 69, 70, 70n, 73, 73n, 76, 273
Murphy, Antoin E.: 120n, 131n, 237n
Mussolini, Benito: 446, 488, 572n
Muth, John F.: 633, 633n
Myrdal, Gunnar: 417, 534, 590

Naldi, Nerio: 14, 107n, 572n, 581n, 582n
Napoleón Bonaparte: 246, 285
Napoleoni, Claudio: 362n, 437n, 713
Nash, John F.: 456, 456n, 458, 460n, 617
Necker, Jacques: 215, 216, 220, 221, 223, 655
Neisser, Hans: 453
Nelson, Richard R.: 502, 624
Neumann, F. John von: 290, 345n, 378n, 453, 454, 455, 458, 459, 602, 617, 642n
Newton, Isaac: 88n, 114, 120, 163, 198, 198n, 311, 429n, 456
Niehans, Jürg: 378n, 394n, 435n, 446n, 448n, 451n, 456n
Nikolaevski, Boris Ivánovich: 330n
North, Douglass C.: 625, 625n
North, Dudley: 117, 118, 119
North, Jo: 14
Nove, Alec: 368n
Nuccio, O.: 60n, 66n
Nuti, Mario: 544

O'Brien, Dennis Patrick: 272n, 291n, 297, 297n, 298n
O'Donnell, Rory: 192n
Ohlin, Bertil: 275, 309, 417, 534
Opie, Redvers: 555
Oresme, Nicolás de: 68
Ortes, Gianmaria: 79n, 220, 221
Overstone, S. Jones Lloyd, lord: 271, 291, 291n
Owen, Robert: 299n, 300, 300n, 301, 301n
Oxley, Geoffrey W.: 235n

Pablo, San: 46n, 55
Pacioli, Luca: 45
Pack, Spencer J.: 171n
Paine, Thomas: 126, 206, 217, 217n
Palazzi, Maura: 143n
Paley, Mary: 462, 462n, 468
Palmieri, Giuseppe: 155n, 215
Pantaleoni, Maffeo: 19n, 445n, 486-489, 553, 575
Papi, Giuseppe Ugo: 488
Pareto, Vilfredo: 374, 394, 431, 434, 437n, 444n, 445-450, 451, 452, 452n, 455, 486, 486n, 497n, 553, 559, 582, 641, 644
Parodi, Massimo: 57n, 58n
Parrinello, Sergio: 601n
Pasinetti, Luigi L.: 514n, 543n, 544, 599n, 601-604, 614, 636n, 638n, 640
Pasquinelli, Alberto: 513
Patinkin, Don: 520n, 629, 645
Peach, Terry: 251n, 256n, 260n, 261n, 262n, 263n
Pearson, Karl: 641
Peart, Sandra J.: 314n
Pecchio, Giuseppe: 80, 80n
Pedro de Juan Olivi: 66
Peel, Robert: 270n, 271, 291, 291n
Peirce, Charles: 492
Penn, William: 237
Pericles: 43
Perrotta, Cosimo: 14, 71n, 73n, 80n, 118
Pesciarelli, Enzo: 116n
Petty, William: 11, 14, 31, 45, 72n, 73n, 79n, 83-112, 113, 114, 115, 115n, 117, 118, 119, 119n, 122, 131, 132, 133, 134, 135, 135n, 137, 138, 147, 149, 169, 178, 179n, 183, 189, 192, 192n, 206, 237, 237n, 266, 268, 293, 302, 376, 379, 381, 383, 450, 476, 483, 484, 640, 643, 661, 661n
Phelps, Edmund S.: 632n
Phillips, Alban William Housego: 349n, 630, 632
Piccard, Antoine Paul: 437n
Pietranera, Giulio: 107n
Pigou, Arthur Cecil: 22, 464, 465n, 479, 479n, 489, 495-498, 499, 500, 506, 515, 515n, 522, 532, 541, 542, 569, 576, 577, 577n, 580, 582, 629
Pío XI (papa): 560n
Pitágoras: 84n
Place, Francis: 219, 220n, 221n
Platón: 40, 45, 47, 48, 49, 49n, 50, 50n, 54, 56, 57, 170, 178, 420
Plinio el Joven: 75n
Poincaré, Jules-Henri: 438n
Poinsot, Louis: 433, 433n
Pollard, Sidney: 148n
Pompadour, Jeanne-Antoinette, marquesa de: 138
Popper, Karl R.: 23, 24, 24n, 57, 57n, 58, 58n, 59, 420n, 666
Postlethwayt, Malachy: 117, 131, 131n, 484n
Pownall, T.: 201, 203, 204, 205, 205n
Preobrazhenski, Evgeni Alexéyevich: 368, 368n
Prescott, Edward C.: 634n
Pribram, Karl: 54n, 55, 57, 58n, 62n, 148n
Privitera, Giuseppe: 14
Proudhon, Pierre-Joseph: 303, 303n, 329, 333n, 342, 343n
Pufendorf, Samuel: 89n, 116, 116n, 120, 157, 243n
Pullen, Richard: véase *Ravenstone, Piercy*
Pyle, Andrew: 218

Quesnay, François: 31n, 91, 114, 115n, 118n, 131, 133, 138-147, 150, 152, 166, 181, 183, 192n, 206, 229, 381, 428
Quêtelet, Adolphe: 469n
Quine, Willard Van Orman: 23n
Quinton, Anthony: 585

Rae, John: 310
Raffaelli, Tiziano: 462
Ramsey, Frank P.: 456, 513, 513n, 583, 587
Ranchetti, Fabio: 436n, 437n, 438n, 440n
Raphael, David Daiches: 171n
Rau, Karl Heinrich: 198n, 377n, 396, 473
Rauner, Robert M.: 292n
Ravenstone, Piercy (seudónimo de Richard Pullen): 304
Ravix, Joel-Thomas: 150n, 151n
Rawls, John: 497n, 654
Rayleigh, John William Strutt, lord: 462
Realfonzo, Riccardo: 418n
Reddaway, William Brian: 523
Régis, Jeanne: 446
Remak, Robert: 453
Renner, Karl: 562
Riazanov, David B.: 330n
Ricardo, David: 12, 27n, 37, 41, 56n, 66n, 89n, 99n, 110, 193, 218, 221, 222n, 225, 227, 227n, 230, 232, 235, 243, 245-279, 281, 282, 284, 285, 286, 286n, 287, 287n, 288, 288n, 290, 292, 293, 294, 295, 295n, 296n, 297, 297n, 298, 300, 300n, 301, 304, 305, 306, 310n, 311, 314, 321, 325, 326, 329, 344, 345, 353, 374n, 376, 379, 381, 386, 391, 409, 430, 435, 461, 466, 467, 471n, 476n, 478, 483, 511, 541n, 567, 569, 582, 586, 587, 588, 589, 589n, 590, 595, 600, 601, 602, 606, 660, 661
Rickett, W. Allyn: 46
Ridolfi, Mauro: 143n, 144n, 474n, 475n, 479n
Rinaldi, Roberto: 571n
Robbins, Lionel: 230n, 238n, 284n, 287n, 291n, 365n, 415, 419, 577n
Robertson, Dennis Holme: 21, 21n, 481, 486, 496, 515, 515n, 541, 576, 580, 581, 587
Robinson, Austin: 522, 542, 588
Robinson, Joan: 499, 500n, 501, 521, 522, 538, 539, 539n, 541, 542, 543, 559, 599n, 635
Rodbertus, Johann Karl: 299n, 347, 347n
Rodolfo de Austria: 395, 399n
Romani, Paul-Marie: 150n, 151n
Romer, Paul: 614, 639, 722
Roncaglia, Alessandro: 5, 6, 14, 31n, 36, 75n, 83n, 91n, 102n, 212n, 222n, 251n, 266n, 284n, 289n, 355n, 358n, 374n, 382n, 387n, 532n, 545n, 553n, 569n, 593n, 601, 601n, 602n, 604n, 605n, 608, 670n
Roncaglia, Gino: 14
Roosevelt, Franklin Delano: 418, 422, 550
Rorty, Richard: 35n
Roscelino de Compiègne: 58
Roscher, Wilhelm: 396, 403, 404n, 405, 405n, 411, 473n
Rosdolsky, Roman: 362n
Rosenberg, Nathan: 210
Ross, Ian Simpson: 158n, 163n, 164, 164n, 165n, 166n, 167n, 171n, 172n, 176n, 210n
Ross, Stephen A.: 618n
Rosselli, Annalisa: 78n, 251n, 261n, 269n, 270n
Rosselli, Carlo: 570n
Rosselli, Nello: 570n
Rossi, Enzo: 558n
Rossi, Ernesto: 305, 363n, 657
Rossi, Paolo: 42n, 88n
Rossi, Pellegrino: 283n
Rostow, Walt Whitman: 640n
Rotelli, Claudio: 272n
Rothschild, Emma: 200n, 207n, 215n, 216n, 223, 224
Rothschild, Nathan Mayer: 246
Rousseau, Jean-Jacques: 148n, 149, 210n, 315
Routh, Guy: 111n

Ruskin, John: 224n, 314n
Russell, Bertrand: 57n, 506, 511, 583
Rutheford, Malcolm: 494n

Sabbatini, R.: 538n
Saint-Simon, Claude-Henri de Rouvroy, conde de: 305n
Salvadori, Massimo L.: 364n
Salvadori, Neri: 599n, 601n
Samuelson, Paul A.: 275n, 309, 448n, 456n, 461, 475n, 492, 523, 543n, 549, 566, 599n, 626n, 627n, 642, 664n
Sardoni, Claudio: 348n
Savage, Leonard J.: 456, 513, 514
Savary, Jacques: 116
Say, Jean-Baptiste: 22, 79n, 185n, 225-229, 247n, 250, 268, 276, 283n, 285n, 297, 311, 322, 348, 377, 404n, 429n, 433, 669
Say, Léon: 433
Scaruffi, Gasparo: 75, 80
Schabas, Margaret: 380n, 383n
Schefold, Bertram: 544, 601n
Schelle, Gustave: 150n
Schlesinger, Karl: 453, 455
Schlick, Moritz: 583
Schmoller, Gustav von: 348n, 403, 404n, 405, 471n, 551
Schrödinger, Erwin: 419
Schucht, Tatiana: 575
Schultz, Henry: 449n, 644
Schumpeter, Joseph Alois: 13, 20, 21n, 23n, 25n, 30, 33n, 56n, 58n, 65n, 69, 69n, 71, 79n, 86n, 118n, 126n, 136n, 152n, 153, 156, 156n, 159n, 168, 178, 205n, 219n, 220n, 226n, 232n, 239n, 247n, 252n, 272n, 275n, 283n, 284, 297n, 310n, 311n, 317, 324n, 327n, 350n, 359n, 370, 377n, 378n, 397n, 404n, 406n, 409, 409n, 410, 413, 414n, 420n, 423, 423n, 437n, 444, 446n, 452n, 491n, 502, 515n, 545-567, 577, 577n, 589, 634, 665n, 668
Schwartz, Pedro: 314n, 326n
Screpanti, Ernesto: 604n
Scribano, Maria Emmanuela: 128n, 130n
Scrope, George Poulet: 282, 309, 310
Sebastiani, Mario: 540n
Seligman, Edwin R. A.: 286, 287n
Sells, Graham: 14
Sen, Amartya: 239n, 242n, 544, 653n, 654n
Sen, Samar Ranjan: 159n
Séneca, Lucio Anneo: 51
Senior, Nassau William: 108, 235, 235n, 236n, 237n, 282, 293, 294, 305-309, 311, 322, 324, 327, 379, 411, 432n, 474n, 485n
Serra, Antonio: 69, 70, 70n, 73, 75-81, 155, 273
Seton, Francis: 358
Shaftesbury, A. A. Cooper, conde de: 128, 128n, 129, 176n
Sharpe, William: 631
Shaw, George Bernard: 365, 366
Shove, Gerald Frank: 496, 500, 577, 577n
Shukla, Vishwa: 599n
Sidgwick, Henry: 462, 462n, 466, 468, 482
Simmel, Georg: 407n
Simon, Herbert: 657
Simons, Henry: 632n
Sims, Christopher Albert: 646
Singh, Ajit: 544
Sismondi, Jean-Charles-Leonard Simonde de: 228, 229, 231, 231n, 232, 283n, 347, 347n
Skidelsky, Robert: 59n, 505n, 507n
Skinner, Andrew Stewart: 159n, 171n
Slutsky, Eugen: 448n
Smith, Adam: 11, 12, 22, 25n, 27, 27n, 31n, 41, 48, 50, 51, 56, 57, 59, 64, 64n, 66n, 68, 68n, 71, 72, 73n, 79, 79n, 80, 81, 93n, 101, 106, 108n, 113, 115, 115n, 116n, 122, 123, 124, 125, 126, 128, 128n, 131, 132,

132n, 133, 138n, 139, 140, 141, 142, 147, 148, 150, 150n, 151, 152, 155, 156, 157, 158, 159, 159n, 160, 163-212, 214, 216, 216n, 218, 222, 223, 223n, 224n, 225, 226, 227, 227n, 228n, 229, 230, 231, 236, 236n, 237, 238, 241, 243, 243n, 246, 248, 249, 249n, 250, 250, 258, 259n, 262, 264, 265, 266, 276, 277, 278, 283, 285, 296n, 301, 306, 310n, 311, 313, 314n, 316n, 319, 320, 323, 325, 327, 336, 337, 344, 349n, 363, 363n, 364, 376, 379, 381, 388n, 389, 391, 402, 403, 404n, 429n, 430, 430n, 471n, 484n, 511, 566, 566n, 567, 569, 586, 601, 602, 606, 613, 621, 641, 649, 650, 652, 654, 660
Smith, Margaret: 163
Smith, Thomas: 68n
Smith, Vernon: 654
Sócrates: 49n, 170n
Solow, Robert M.: 599n, 614, 638, 639, 640n, 642
Sombart, Werner: 407n
Southwell, Robert: 85, 86n
Sowell, Thomas: 228n, 351n
Spaventa, Luigi: 544, 599
Spence, William: 227n, 285, 285n
Spencer, Herbert: 404n, 447, 474n, 492, 502
Spiegel, Henry William: 45n, 50n, 52n, 55n, 62n, 63, 65n, 68n, 75n, 283n, 378n, 387n, 398n, 446n
Spiethoff, Arthur: 407n
Spini, Giorgio: 47n, 305n
Sraffa, Angelo: 569
Sraffa, Piero: 13, 14, 27n, 30n, 36, 99n, 105n, 110, 152, 193n, 219n, 245n, 248, 256, 256n, 258n, 260n, 266, 286, 286n, 287n, 288n, 289, 289n, 290, 292, 304n, 307n, 358n, 361, 372, 374n, 392, 414, 423, 423n, 424, 425, 425n, 451, 460, 474n, 477n, 478n, 479n, 480n, 481, 486, 487n, 489, 490n, 491n, 500, 508n, 522, 523, 541, 541, 544, 559, 559n, 569, 570-609, 638, 640, 641, 642, 642n, 661, 661n, 669, 670
Stackelberg, Heinrich von: 453
Stalin (Iosiv Vissariónovich Dzugasvili): 363, 368, 369
Steedman, Ian: 27n, 200n, 361, 366n, 391n, 393, 414n, 490, 601, 604n, 662
Stein, P. G.: 171n
Steindl, Josef: 539n, 623, 649
Steuart, James: 158, 159, 159n, 163n, 252n
Stewart, Dugald: 158, 163n, 207
Stigler, George J.: 176n, 180n, 261n, 372n, 449n, 461, 490n
Stiglitz, Joseph: 631
Stirner, Max: 329, 331
Stolper, Wolfgang F.: 566
Stone, Richard: 115n, 544, 643
Strachey, Lytton: 148n, 506
Strahan, William: 167n
Streissler, Erich W.: 377n, 395n, 396n, 397n, 399n, 401n, 402n, 414n, 473n
Sumner, William Graham: 492n, 494
Süssmilch, Johann Peter: 220n
Swan, Trevor: 638
Swedberg, Richard: 545n, 547n
Sweezy, Paul M.: 330n, 353n, 362n, 368n, 370, 549
Sylos Labini, Paolo: 14, 193n, 195n, 249n, 350n, 351n, 359n, 446n, 540n, 549, 559n, 560n, 580, 606, 607n, 608, 613, 622, 623, 646n, 656n, 669

Tagliacozzo, Giorgio: 81n
Tarantelli, Ezio: 656, 657
Tarascio, Vincent J.: 20n, 448n
Targetti, Ferdinando: 543n
Tarshis, Lorie: 523, 527n
Tasca, Angelo: 572

Tawney, Richard Henry: 62, 62n, 65n, 409n
Taylor, Frederick Winslow: 313n
Taylor, Harriet: 315
Teodoreto de Ciro: 53n
Terencio Áfer, Publio: 114
Thompson, Thomas Perronet: 387n
Thompson, William: 224, 299, 299n, 301
Thornton, Henry: 270, 270n, 271, 271n, 423
Thornton, William Thomas: 326
Thünen, Johann Heinrich von: 378, 378n
Thweatt, William O.: 258n
Tiberi, Mario: 443n, 599n
Tinbergen, Jan: 644n, 645
Tirole, Jean: 647n, 689
Tobin, James: 631, 631n
Tocqueville, Alexis de: 315n
Togliatti, Palmiro: 574n
Tolomeo, Claudio: 25
Tomás de Aquino, Santo: 50n, 55, 60, 65n, 392
Tonveronachi, Mario: 14, 486n, 514n, 521n, 532n, 626n, 632n
Tooke, Thomas: 89n, 271, 271n, 285, 291
Torrens, Robert: 12, 14, 222n, 227, 227n, 228, 230, 236, 237, 237n, 238, 238n, 251, 258, 258n, 260, 271, 274n, 283, 284-291, 292, 294, 348
Tosato, Domenico: 251n, 443n
Townshend, Charles: 165
Toynbee, Arnold: 463
Triffin, Robert: 501
Trotski, León (Lev Bronstein): 332n, 363n
Tsuru, Shigeto: 143n, 549
Tucker, George: 120n, 137n, 230n
Tugán-Baranovski, Mijaíl Ivánovich: 368, 368n, 539
Turgot, Anne Robert Jacques: 63, 118, 118n, 138n, 140, 142, 147-152, 166, 177n, 182, 197, 215, 220, 226n, 252n, 306, 377n, 432, 432n, 660
Tverski, Amos: 654

Urbinati, Nadia: 315n
Ure, Andrew: 313, 314

Vaggi, Gianni: 69n, 143n
Valente, Luisa: 14
Valeriani, Luigi Molinari: 376, 377n
Vanek, Jaroslaw: 657
Veblen, Thorstein Bunde: 404n, 492
Venturi, Franco: 155n, 156n
Verdoorn, P.: 639n
Verri, Pietro: 79n, 124, 156, 156n, 215, 239, 377n, 385n
Vianello, Fernando: 358n
Vicarelli, Fausto: 514
Vicarelli, Silvano: 358, 604
Vico, Giovambattista: 153
Vilar, Pierre: 75n
Villetti, Roberto: 14, 362n
Viner, Jacob: 21, 21n, 52n, 53, 53n, 54n, 55n, 61n, 62, 66n, 128n, 130, 130n, 176n, 208n, 287n, 319, 409, 479, 489, 491, 491n, 496, 499, 522, 632n
Vint, John: 326n
Vitoria, Francisco de: 54n
Voltaire (François-Marie Arouet): 149, 154, 166
Volterra, Vito: 348n, 541n

Wagner, Adolph: 348n, 415
Wakefield, Edward Gibbon: 237, 238, 238n
Wald, Abraham: 454, 458, 458n
Walker, Donald A.: 377n, 433n, 434n, 436n, 437n, 438n, 440n, 441n, 442n, 443n, 444n
Wallace, Robert: 221
Waller, Elizabeth: 85
Walpole, Robert: 126
Walras, Antoine Auguste: 432, 433, 738

Walras, Marie Esprit Léon: 12, 31n, 148n, 152, 279n, 371, 372n, 374n, 380, 396, 397, 397n, 398n, 428, 429n, 431, 432-445, 446n, 453n, 554n, 566, 582, 616, 641
Walters, Mark: 14
Walterskirchen, E.: 537n
Watson, A.: 587
Webb, Beatrice: 365
Webb, Sidney: 365
Weber, Max: 62n, 124, 407, 408-410, 552, 561n
Weintraub, E. Roy: 616n
Weintraub, Sidney: 635
Weitling, Wilhelm: 303n
West, E.: 252, 286
West, Edwin G.: 163n
Westphalen, Jenny von: 330
Whately, Richard: 294, 309, 379
Whitaker, John King: 462n, 464n, 472n
Whitehead, Alfred N.: 506, 511
Wicksell, Knut: 220n, 221n, 271, 279, 413, 414-418, 423, 423n, 424, 490, 490n, 503, 534, 597, 644n
Wicksteed, Philip Henry: 366, 371, 392, 393, 416, 440, 490, 661
Wieser, Friedrich von: 371n, 375, 400, 410, 411, 419, 453
Wightman, William Persehouse Delisle: 171n
Wiles, R. C.: 71n, 74n
Williams, Bernard: 242n, 654n
Williams, Karel: 41n
Williamson, Oliver: 625, 625n
Wilson, Thomas (1521-1581): 60, 62
Wilson, Thomas (n. 1916): 171n
Winch, Donald: 34n, 171n, 218n, 238n, 483n
Winter, Sidney G.: 502, 624
Winternitz, Joseph: 358n
Wittgenstein, Ludwig: 30n, 419n, 455, 460, 569, 581, 583, 584, 585, 585n, 586, 670
Wollstonecraft, Mary: 206, 217
Wood, Adrian: 623
Wood, Diana: 54n, 60n, 61n, 64n
Woolf, Virginia: 506
Wright, Georg Henrik von: 584, 585n

Young, Allyn Abbott: 577, 577n
Young, H. Peyton: 216n

Zaghini, Enrico: 443
Zenezini, Maurizio: 604n
Zeuthen, Frederik: 453

ÍNDICE

PRESENTACIÓN (Alfonso Sánchez Hormigo) 7

PRÓLOGO 9

1. LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y SU PAPEL 17
   - 1.1. Introducción 17
   - 1.2. La visión acumulativa 18
   - 1.3. La visión competitiva 22
   - 1.4. Las etapas de la teorización económica: conceptualización y construcción de modelos 30
   - 1.5. La economía política y la historia del pensamiento económico 32
   - 1.6. ¿Qué historia del pensamiento económico? 34

2. LA PREHISTORIA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA 39
   - 2.1. Por qué la llamamos prehistoria 39
   - 2.2. La Antigüedad clásica 45
   - 2.3. El pensamiento patrístico 51
   - 2.4. Los escolásticos 55
   - 2.5. Usura y precio justo 59
   - 2.6. Bullonistas y mercantilistas 67
   - 2.7. El nacimiento del pensamiento económico en Italia: Antonio Serra 75

3. WILLIAM PETTY Y LOS ORÍGENES DE LA ECONOMÍA POLÍTICA 83
   - 3.1. Vida y escritos 83

3.2. La aritmética política y el método de la ciencia económica 86
3.3. Estado nacional y sistema económico 90
3.4. Mercancía y mercado 96
3.5. Excedente, distribución, precios 104

4. DEL CUERPO POLÍTICO A LOS CUADROS ECONÓMICOS 113
4.1. Los debates de la época 113
4.2. John Locke 119
4.3. Las motivaciones y consecuencias de las acciones humanas 124
4.4. Bernard de Mandeville 127
4.5. Richard Cantillon 131
4.6. François Quesnay y los fisiócratas 138
4.7. La economía política de la Ilustración: Turgot 147
4.8. La Ilustración italiana: el *abbé* Galiani 152
4.9. La Ilustración escocesa: Francis Hutcheson y David Hume 157

5. ADAM SMITH 163
5.1. Vida 163
5.2. Método 167
5.3. El principio moral de la simpatía 171
5.4. La riqueza de las naciones 177
5.5. Valor y precios 187
5.6. Precios naturales y precios de mercado 194
5.7. El origen de la división del trabajo: Smith y Pownall... 201
5.8. Liberalismo económico y liberalismo político: la fortuna de Smith 205

6. LA CIENCIA ECONÓMICA EN LA ÉPOCA DE LA REVOLUCIÓN FRANCESA 213
6.1. La perfectibilidad de las sociedades humanas, entre utopías y reformas 213
6.2. Malthus y el principio de población 217
6.3. La «ley de Say» 225
6.4. Teorías del subconsumo: Lauerdale, Malthus, Sismondi 229
6.5. El debate sobre las leyes de pobres 232

6.6. El debate sobre las colonias 236
6.7. El utilitarismo de Bentham 238

7. DAVID RICARDO 245
7.1. Vida y obras 245
7.2. La visión dinámica de Ricardo 248
7.3. Del modelo del grano a la teoría del valor-trabajo 254
7.4. Valor absoluto y valor de cambio: la medida invariable del valor 260
7.5. Dinero y tributación 267
7.6. El comercio internacional y la teoría de los costes comparativos 273
7.7. Sobre la maquinaria: cambio tecnológico y empleo 276

8. LOS «RICARDIANOS» Y EL DECLIVE DEL RICARDIANISMO 281
8.1. Revista de las tropas 281
8.2. Robert Torrens 284
8.3. Samuel Bailey 292
8.4. Thomas De Quincey 294
8.5. John Ramsey McCulloch 297
8.6. Los socialistas ricardianos y el cooperativismo 298
8.7. William Nassau Senior y la reacción anti-ricardiana 305
8.8. Charles Babbage 311
8.9. John Stuart Mill y el radicalismo filosófico 314
8.10. Mill y la economía política 321

9. KARL MARX 329
9.1. Introducción 329
9.2. Vida y escritos 330
9.3. La crítica de la división del trabajo: alienación y fetichismo de la mercancía 335
9.4. Crítica del capitalismo y explotación 338
9.5. Acumulación y reproducción ampliada 345
9.6. Las leyes de movimiento del capitalismo 350
9.7. La transformación de valores-trabajo en precios de producción 353
9.8. Valoración crítica 359
9.9. El marxismo después de Marx 364

10. LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA: LA TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR 371
10.1. La «revolución marginalista»: una perspectiva general 371
10.2. Los precursores: equilibrio entre escasez y demanda 375
10.3. William Stanley Jevons 380
10.4. La revolución jevonsiana 384
10.5. Coste real y coste de oportunidad 389
10.6. Philip Henry Wicksteed y Francis Ysidro Edgeworth .. 392

11. LA ESCUELA AUSTRÍACA Y SU ENTORNO 395
11.1. Carl Menger 395
11.2. La *Methodenstreit* 402
11.3. Max Weber 407
11.4. Eugen von Böhm-Bawerk 410
11.5. Knut Wicksell y la escuela sueca 414
11.6. Friedrich von Hayek 418

12. EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL 427
12.1. La mano invisible del mercado 427
12.2. Léon Walras 432
12.3. Vilfredo Pareto y la escuela de Lausana 445
12.4. Irving Fisher 450
12.5. El debate sobre la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio 452
12.6. La búsqueda de una economía axiomática 456

13. ALFRED MARSHALL 461
13.1. Vida y escritos 461
13.2. Antecedentes 465
13.3. Los *Principios* 470
13.4. La economía se convierte en una profesión 482
13.5. Teoría monetaria: de la vieja a la nueva escuela de Cambridge 485
13.6. Maffeo Pantaleoni 486
13.7. El marshallianismo en los Estados Unidos: de John Bates Clark a Jacob Viner 489
13.8. Thorstein Veblen y el institucionalismo 492
13.9. Economía del bienestar: Arthur Cecil Pigou 495
13.10. Competencia imperfecta 498

13.11. La herencia de Marshall en el pensamiento económico contemporáneo 501

14. JOHN MAYNARD KEYNES 505
14.1. Vida y escritos 505
14.2. Probabilidad e incertidumbre 511
14.3. El *Tratado del dinero* 514
14.4. Del *Tratado* a la *Teoría general* 519
14.5. La *Teoría general* 523
14.6. Defensa y desarrollo 534
14.7. Las asimetrías de la política económica en una economía abierta y las instituciones internacionales 536
14.8. Michal Kalecki 539
14.9. La nueva escuela de Cambridge 541

15. JOSEPH SCHUMPETER 545
15.1. Vida 545
15.2. Método 550
15.3. De la estática a la dinámica: el ciclo 552
15.4. La descomposición del capitalismo 560
15.5. La trayectoria de la ciencia económica 564

16. PIERO SRAFFA 569
16.1. Primeros escritos: dinero y banca 569
16.2. Amistad con Gramsci 573
16.3. Crítica de la teoría marshalliana 575
16.4. Competencia imperfecta y crítica de la empresa representativa 579
16.5. Cambridge: Wittgenstein y Keynes 581
16.6. La edición crítica de los escritos de Ricardo 587
16.7. *Producción de mercancías por medio de mercancías* 590
16.8. Crítica del enfoque marginalista 596
16.9. Las escuelas sraffianas 601

17. LA ÉPOCA DE LA FRAGMENTACIÓN 611
17.1. Introducción 611
17.2. La microeconomía del equilibrio económico general 615
17.3. Las nuevas teorías de la empresa 619
17.4. Instituciones y teoría económica 625

17.5. La teoría macroeconómica después de Keynes 627
17.6. La teoría del crecimiento 636
17.7. Investigación cuantitativa: el desarrollo de la econometría 640
17.8. Nuevas técnicas analíticas: teoría de juegos repetidos, teoría de procesos estocásticos, teoría del caos 647
17.9. Los problemas interdisciplinarios y los fundamentos de la ciencia económica: nuevas teorías de la racionalidad, ética y nuevo utilitarismo, crecimiento y desarrollo sostenible, democracia económica y globalización..... 651

18. ¿A DÓNDE VAMOS? ALGUNAS CONSIDERACIONES (MUY PROVISIONALES) 659
18.1. ¿Cuántos caminos ha seguido el pensamiento económico? 659
18.2. La división del trabajo entre los economistas: ¿podemos avanzar por diferentes caminos? 663
18.3. ¿Por cuál de los diversos caminos apostaríamos? 667

19. BIBLIOGRAFÍA 673

ÍNDICES..... 743
Índice de materias..... 745
Índice onomástico..... 757

This page intentionally left blank

This page intentionally left blank

Este libro se terminó de imprimir
en los Talleres Editoriales Cometa, S.A., de Zaragoza
cuando se cumplen 85 años
del encuentro de John M. Keynes y Piero Sraffa
en la Universidad de Cambridge

Los contenidos de este libro pueden ser
reproducidos en todo o en parte, siempre
y cuando se cite la fuente y se haga con
fines académicos y no comerciales